colecția cărți cheie

BURKE HEDGES

AFIRMĂ-TE SUB PROPRIA FIRMĂ

Curtea Veche

„Ușa către progresul personal se deschide numai dinăuntru."

Alegerile personale sînt cele care vă conduc destinul. Burke Hedges demonstrează inclusiv prin exemplul propriei vieți acest lucru, încercînd să-i ajute pe oameni să înțeleagă importanța dezvoltării personale și a liberei inițiative.

Cele zece principii ale dezvoltării personale identificate de Burke Hedges sînt descrise pe larg în carte. Dacă le veți urma pas cu pas, vă veți asigura bunăstarea materială și vă veți putea bucura de o viață personală după inima dumneavoastră.

Oamenii obișnuiți pot duce o viață frumoasă și împlinită dacă sînt dispuși să-și asume responsabilitatea pentru progresul personal.

Hotărîți-vă să deveniți șeful propriei companii – viața dumneavoastră!

ISBN 973-8120-45-4
9 789738 120457

colecția cărți cheie

9. Steven K. Scott
Pași simpli către vise imposibile

10. Les Giblin
Arta dezvoltării relațiilor interumane

11. Henriette Anne Klauser
Notează și acționează

12. William Glasser
Cum să alegem fericirea

13. Zig Ziglar
Putem crește copii buni într-o lume negativă!

14. Dale Carnegie
Lasă grijile, începe să trăiești

15. Alan Loy McGinnis
Importanța prieteniei

16. Gary Chapman
Cele cinci limbaje ale iubirii

17. Zig Ziglar
Dincolo de vîrf

18. Robert T. Kiyosaki
Tată bogat, tată sărac

19. Dale Carnegie
Cum să vorbim în public

20. Glenn Van Ekeren
Drumuri spre fericire

21. Spencer Johnson
Cine mi-a luat Caşcavalul?

22. Allan Pease
Întrebările sînt, de fapt, răspunsuri

23. Og Mandino
Al doisprezecelea înger

24. Og Mandino
Cel mai vestit vînzător din lume

BURKE HEDGES provine dintr-o familie de imigranți latino-americani, care au decis să trăiască în Statele Unite după instaurarea dictaturii de stînga a lui Fidel Castro.
După absolvirea facultății de drept, Burke Hedges s-a hotărît să-și dezvolte propria afacere. În prezent, el conduce o serie de companii care se dezvoltă rapid în zona Tampa Bay.
Este autorul a numeroase cărți, printre care volumul de mare succes în toată lumea *Who Stole the American Dream?* — editat în peste un milion de exemplare.
Burke Hedges s-a dedicat exclusiv răspîndirii mesajului liberei inițiative și al dezvoltării personale prin apariții pe scenă, cărți și casete.

BURKE HEDGES

Afirmă-te sub propria firmă

Traducere de
ANDREEA ROSEMARIE LUTIC

Curtea veche

BUCUREȘTI, 2001

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale
HEDGES, BURKE
Afirmă-te sub propria firmă / Burke Hedges; trad.: Andreea Rosemarie Lutic
București: Curtea Veche Publishing, 2001
200 p.; 20 cm (Cărți cheie; 25)
Tit. orig. (eng): You, Inc.
ISBN 973-8120-45-4

I. Lutic, Andreea Rosemarie (trad.)

159.923.2

Coperta colecției de DAN PERJOVSCHI
Coperta de DAN STANCIU

Burke Hedges
YOU, INC. 10 Simple Principles to Dramatically Increase Your Fair Market Value!
Copyright © 1996 by Burke Hedges and Steve Price
Published by INTI Publishing

© Curtea Veche Publishing, 2001,
pentru prezenta versiune românească

ISBN 973-8120-45-4

Această carte vă este dedicată
DUMNEAVOASTRĂ...
pentru înțelepciunea de a înțelege
că ușa către progresul personal
se deschide numai dinăuntru.

partea

Introducere

Gîndiți-vă cum ar fi să vă afirmați sub propria firmă

Fiecare dintre noi are în mod inerent
tot ce-i trebuie pentru a-și atinge scopurile
și a-și împlini visurile.
Ceea ce ne lipsește este instruirea,
educația, cunoașterea și înțelepciunea
de a folosi ceea ce avem deja.

MARK TWAIN

Nu ***sînteți*** *ceea ce gîndiți că sînteți.*
Dar ***sînteți*** *ceea ce gîndiți!*

Dr. Norman Vincent Peale

Cu mulți ani în urmă, fusese scoasă la licitație averea unui industriaș bogat.

Spre sfîrșitul licitației, vînzătorul obosit ridică o vioară veche, decolorată și plină de praf și întrebă pe un ton batjocoritor: *„Cît oferiți pentru asta? 100 de dolari... nu oferă nimeni? Am auzit 75?... 50?... 25?... 5?"*

„Ce spuneți de un dolar?", îi imploră, în timp ce rîsetele publicului răsunară de-a lungul pereților goi.

Rîsetele fură întrerupte de o voce slabă, spartă. *„Scuzați-mă, vă rog. Îmi dați voie puțin?"*

Un om în vîrstă, adus de spate, se îndreptă tîrșîindu-și picioarele către vînzător și apucă vioara cu o mînă slabă și palidă. Cu spatele către public, bătrînul ciupi de fiecare coardă și potrivi cu îndemînare cheile de acordare. Întorcîndu-se încet către asistență, ceru să se facă liniște... apoi, punîndu-și vioara sub bărbie, începu să cînte.

Începerea se umplu de sunete clare, fermecătoare, iar publicul rămase încremenit de uimire, în timp ce bătrînul îi încînta cu un solo ceresc. Cînd melodia luă sfîrșit, bătrînul făcu o plecăciune adîncă... îi înmînă vioara vînzătorului... și se îndreptă încet către ușă, în timp ce toată lumea izbucni în aplauze spontane.

Vînzătorul, numai zîmbet, ridică vechea vioară și strigă deasupra mulțimii zgomotoase: *„Ce oferiți pentru acest instrument* EXTRAORDINAR*? O mie de la domnul cu joben ... două mii de la doamna din față... Din nou la domnul... trei mii aud?*

Oferă cineva patru? Patru să fie! Oferă cineva cinci? Cinci mii o dată... Cinci mii de două ori... VÎNDUT! Această vioară lucrată cu măiestrie, de o valoare excepțională, vîndută cu 5000 de dolari!"

Ce înseamnă cu adevărat „un plus de valoare"

Această povestire prezintă o imagine vie a conceptului de valoare și a modului în care o putem spori la maximum.

La începutul povestirii, valoarea viorii era de numai un dolar. Dar la sfîrșit, această valoare crescuse în mod uimitor cu 5000%! Pentru a spori în mod miraculos valoarea instrumentului, care inițial era aproape nulă, a fost suficientă o *acordare minoră* a corzilor, realizată de o persoană *cunoscătoare*... și punerea în evidență a întregului său potențial prin îndemînare și pasiune.

Tema acestei povestiri și tema programului de a vă afirma sub propria dvs. firmă este aceeași. Valoarea unui produs cum este vioara sau valoarea unei persoane, ca mine și ca dvs., poate crește de peste 100 de ori — chiar de peste 1000 de ori — printr-o acordare corespunzătoare.

O nouă imagine în dezvoltarea personală

Această carte pornește de la premisa că sînteți fondator, președinte și acționar unic al propriei dvs. companii — al firmei dvs.

Cu alte cuvinte, ea vă propune o perspectivă complet nouă asupra propriei dvs. persoane și a relațiilor cu lumea din jur. Cartea de față are rolul de a vă ajuta să deveniți mai conștient și de a vă extinde imaginea personală astfel încît să-l descoperiți pe „președintele de firmă" din dvs.

Pe scurt, pentru a beneficia din plin de aptitudinile și talentele cu care ne-a înzestrat Dumnezeu, trebuie să adoptăm acest mod de gîndire — „Afirmă-te sub propria firmă".

Fiți managerul vieții dumneavoastră, nu subordonatul ei

Michael Gerber, consultant în afaceri de renume mondial, a observat că afacerile nu eșuează din cauza unor

forțe incontrolabile, cum ar fi concurența, lipsa banilor sau salariații leneși.

Potrivit lui Gerber, o afacere reflectă persoana care o conduce: iată de ce oamenii de afaceri trebuie să-și conducă afacerea, nu să se lase conduși de ea.

Gerber afirmă: „Afacerea dvs. nu este altceva decît o reflexie distinctă a felului cum sînteți. *Dacă aveți o gîndire nesigură, afacerea dvs. va fi nesigură. Dacă sînteți dezorganizat, afacerea dvs. va fi dezorganizată. Dacă sînteți lacom, oamenii din jurul dvs. vor fi lacomi. Așadar, dacă vreți ca afacerea dvs. să se schimbe și să aveți succes, este necesar ca* ***dvs.*** *să vă schimbați."*

După estimările mele, Gerber are dreptate. Pentru a avea cu adevărat succes în orice întreprindere — într-o afacere, în creșterea copiilor sau în antrenarea unei echipe de baseball — trebuie să fim managerii propriei noastre vieți, nu subordonații ei!

Prieteni, aceasta este ideea care stă la baza acestei cărți! Ceea ce mi-am propus a fost să prezint cele zece principii fundamentale care vă vor permite să vă luați în mîini afacerile — și viața!

Să vă pun o întrebare: *Dacă ați putea cu adevărat să vă sporiți dramatic valoarea prin înțelegerea și aplicarea a zece principii simple, discutate în această carte, le-ați face loc în viața dvs.?*

Sper, desigur, că răspunsul la această întrebare este DA, fiindcă acesta este scopul cărții de față. Cele zece principii schițate în cadrul acestui program vă vor ajuta să cîștigați mai multă valoare în practic fiecare sector al vieții dvs. Iar pe măsură ce valoarea dvs. crește, veți dobîndi mai multă siguranță la slujba dvs... mai multă productivitate în afaceri... mai multă importanță pentru familie și prieteni... pe scurt, veți deveni mai fericit și mai împlinit atît pe plan profesional, cît și în viața personală.

De ce acum mai mult ca oricînd

Trăim și muncim în cea mai interesantă perioadă a istoriei — Era Informației —, o perioadă de schimbări și incertitudini fără precedent, cu realizări tehnologice coborîte parcă din povestirile science-fiction ... o eră de oportunități extraordinare, aproape inimaginabile... dar în ace-

lași timp o eră a disponibilizărilor masive, a concurenței globale și a carierelor portabile.

Iată de ce în ziua de azi, mai mult decît oricînd, se *impune* să ne privim pe noi înșine ca oameni de afaceri independenți și să luăm decizii în mod corespunzător!

Absolvent al Facultății de Lovituri Dure

Deseori sînt întrebat cum mi-a venit ideea pentru titlul acestei cărți. Răspunsul meu este că „Afirmă-te sub propria firmă" reprezintă un nou mod de a gîndi și de a acționa. Este rezultatul a aproape 10 ani de lectură a numeroase cărți de dezvoltare personală și biografii, de cercetare și colectare de informații, de discuții cu oameni de afaceri de succes, de participare la nenumărate seminarii, de audiere a sute de înregistrări audio produse de cei mai mari profesori și motivatori din lume... și, nu în ultimul rînd, de învățare din propria mea afacere și din experiențele personale — atît din succese, cît și, da..., din eșecuri.

Credeți-mă, am avut și eu partea mea de eșecuri. Am reușit să obțin o diplomă în drept penal, dar am avut nevoie de cinci ani și două facultăți pentru a intra în posesia ei. Așadar, cum să vă spun, nu am cucerit lumea dintr-un foc! N-am vrut să lucrez în justiție, ceea ce a însemnat că diploma cîștigată cu greu era practic inutilă.

La insistențele mamei mele, m-am înscris la un test pentru a deveni agent de asigurări la Allstate. Spre amuzamentul ei, am picat la examen! Incredibil, nu-i așa? Un absolvent de facultate incapabil să ia un test pentru o slujbă plătită cu mai puțin de 20 000 de dolari pe an. Ce mai, demaraj în forță!

În cele din urmă, m-am angajat ca muncitor pe un șantier naval din Sarasota, Florida, cu cinci dolari și șaizeci și cinci de cenți pe oră. Un an mai tîrziu, am renunțat la această slujbă și am început să vînd telefoane celulare doar pentru comision.

După ce am vîndut telefoane celulare timp de un an, m-am hotărît să încep propria mea afacere. Vestea bună este că am cîștigat un milion de dolari în primul an de activitate! Vestea proastă este că m-a costat 1,2 milioane ca să-l cîștig! Deci iată-mă la 25 de ani, cu o soție și un copil mic... și *200 000 de dolari datorie!*

Nu voi încerca să vă conving că aceste eșecuri timpurii nu m-au durut. Eram distrus! Dar, după cum spune o veche zicală, „Curcubeul nu apare fără ploaie." Aceste dezamăgiri m-au „udat" bine de tot, însă mi-am învățat lecția — și, de-a lungul timpului, m-au ajutat să-mi schimb viața în bine, pentru totdeauna, fiindcă m-au obligat să mă transform și să mă dezvolt ca persoană.

De ce studenții de nota 10 lucrează pentru studenții de nota 8

Vă spun povestea mea fiindcă vreau să știți că Burke Hedges este un om cu totul obișnuit. Nu am fost un copil-minune ca Bill Gates, care a fost exmatriculat de la Harvard fiindcă era prea ocupat să cîștige primul milion de dolari ca să mai meargă la cursuri. Am fost întotdeauna un student de nota 8, care trebuia să muncească din greu ca să obțină note de 9.

„Agonisește înțelepciunea și, cu prețul a tot ceea ce ai, capătă priceperea."

Pilde 4:7

Dar am crezut în mine. *I.* am crezut că dacă devin mai bun, viața mea va fi mai bună... și am crezut că țara în care trăiesc îmi oferă posibilități nenumărate.

În timp ce mă străduiam să-mi dezvolt și să-mi fac cunoscută propria firmă, am căutat să găsesc explicația unui fenomen pe care probabil l-am observat cu toții: de ce oare uneori cel mai bun elev la matematică din liceu lucrează acum la poștă în schimbul de noapte, în timp ce puștiul care habar n-avea de matematică este șeful unei agenții de asigurări de succes și are o casă pe malul mării?

Gîndiți-vă puțin la următorul lucru: cum se face că unii oameni cu posibilități foarte modeste, ca Abraham Lincoln, de exemplu, ajung să realizeze atîtea lucruri, în timp ce alții, înzestrați din naștere cu toate avantajele, pur și simplu se tîrăsc prin viață?

Nu cu mult timp în urmă, vorbeam cu avocatul meu despre acest fenomen — despre faptul că studenții eminenți nu devin întotdeauna oamenii cei mai realizați în viață. A zîmbit și mi-a spus: *„Burke, cînd eram la facultatea de drept, aveam o vorbă: «Studenții de nota 10 ajung profesori de drept. Studenții de nota 9 ajung judecători. Iar studenții de nota 8 cîștigă bani muncind pentru studenții de nota 5.»*

Fascinantă remarcă, nu-i așa?

Ei bine, dacă mintea nu este cheia succesului, atunci care este aceasta? Răspunsul vi-l voi împărtăși în paginile cărții de față.

Inteligența intelectuală comparativ cu inteligența emoțională

Știința a dovedit faptul că inteligența noastră intelectuală, așa-numitul IQ [de la „Intelligence Quotient",coeficient de inteligență] este în mare parte stabilită de la naștere. Indiferent cît studiați, indiferent cît de motivat sînteți, nu vă puteți ridica IQ-ul cu mai mult de cîteva puncte.

Realitatea este că studenții de nota 10 de la facultatea de drept aveau un coeficient de inteligență ridicat. Atunci de ce, în cele mai multe cazuri, „studenții de nota 8 cîștigă bani muncind pentru studenții de nota 5"?

Studii recente au arătat că IQ-ul este răspunzător numai pentru 20% din succesul nostru în viață. Celelalte 80 de procente depind de INTELIGENȚA EMOȚIONALĂ*, sau EQ (de la „Emotional Quotient", coeficientul emoțional).

„Ușa către progresul personal se deschide numai dinăuntru."

BURKE HEDGES

Posturile din vînzări și management, de exemplu, se bazează în primul rînd pe EQ. Fericirea în căsnicie depinde de EQ. A fi un părinte bun, un bun cetățean, un bun angajat, un om de afaceri de succes — toate acestea depind de EQ.

Iată acum vestea cea mai incitantă. Spre deosebire de IQ, EQ poate fi îm-

* Vezi și cartea *Inteligența emoțională* de Daniel Goleman, Editura Curtea Veche, București, 2001. (*N. ed.*)

bunătățit în orice moment din viață. Asta înseamnă că putem controla 80% din realizările noastre. Tot așa cum valoarea viorii din povestea cu care am început această carte a crescut în mod miraculos prin simpla ei acordare, valoarea dvs. pe piață poate crește semnificativ prin simpla ajustare a INTELIGENȚEI EMOȚIONALE cu ajutorul a 10 principii simple, prezentate în paginile ce urmează.

Căutați priceperea

Principalul meu scop în cadrul programului „Afirmă-te sub propria firmă!" este de a vă ajuta să deveniți mai conștient... și *să înțelegeți mai bine* de ce anume aveți nevoie pentru a vă spori valoarea pe piață. Potrivit Bibliei: *„Agonisește înțelepciunea, și cu prețul a tot ceea ce ai, capătă priceperea."* „Să capete priceperea" este într-adevăr ceea ce le doresc tuturor cititorilor acestei cărți.

Acest program are rolul de a vă ajuta să învățați, să pricepeți și să adaptați propriei persoane principiile-cheie care vă pot ascuți inteligența emoțională (și să obțineți mult rîvnita promovare) prin îmbunătățirea aptitudinilor personale, care, la rîndul lor, vă vor ajuta să deveniți mai bun!

Și se înțelege de la sine că dacă DVS. veți fi mai bun, slujba sau afacerea dvs. va merge mai bine.

Nu este evident că dacă deveniți mai bun, căsnicia dvs. va merge mai bine? Dacă deveniți mai bun, veți fi și un părinte mai bun? Dacă deveniți mai bun, sănătatea dvs. se va îmbunătăți? Dacă deveniți mai bun, veți avea relații mai bune cu ceilalți oameni?

Nu este evident că dacă veți fi mai bun, fiecare aspect al vieții dvs. se va îmbunătăți? Atunci cînd totul e spus și e dat, singurul lucru din viața dvs. asupra căruia aveți un control deplin sînt alegerile pe care le faceți, nu-i așa?

Alegeți schimbarea

Vreau să vă spun o poveste adevărată despre doi oameni care au început *exact din același loc*, dar au ajuns *în două locuri foarte diferite*, ca urmare a deciziilor luate de fiecare dintre ei.

Povestea începe într-o dimineață luminoasă de toamnă în care m-am dus la Sarasota, în Florida, pentru a discuta cu

un distribuitor de cărți despre difuzarea în librăriile din toată țara a cărților mele. După întîlnire, m-am decis să-mi vizitez fostul loc de muncă, Dynasty Boat Corporation.

Spre surprinderea mea, la aproape 10 ani după ce plecasem, doi dintre băieții cu care lucrasem erau încă acolo! Am fost încîntat să-i revăd și am depănat povești despre vremurile de odinioară.

Cînd eram pe picior de plecare, unul dintre ei, Bob, apăru din carena unei bărci și mă întrebă cu ce mă ocup. I-am spus că am început o serie de afaceri și am scris cîteva cărți. *„Stai puțin"*, i-am spus, *„cred că am niște cărți în mașină. Așteaptă o secundă, o să-ți aduc una."*

În timp ce mă îndreptam spre mașină, Bob strigă după mine: *„Dă-o-ncolo de carte. Dacă vrei să-mi dai ceva, adu-mi o navetă de bere!"*

Toată lumea izbucni în rîs, iar colegii lui Bob căzură de acord că o bere rece este întotdeauna mai bună decît orice carte. Mi-am luat rămas bun de la toți ceilalți și m-am îndreptat spre mașină.

În drum spre casă, mă gîndeam la felul în care Bob și cu mine am ajuns în două locuri extrem de diferite, deși începuserăm amîndoi în același loc, asudînd cot la cot în carena unei bărci cu uneltele de lucru în mînă.

Zece ani mai tîrziu, Bob încă mai mormăia și transpira pentru opt dolari pe oră. Într-un an bun, cu o mulțime de ore suplimentare, putea cîștiga 18 000 de dolari. Îmi dau seama că pentru mulți oameni 18 000 de dolari pe an este o sumă rezonabilă. Dar pe cînd munceam cot la cot cu Bob, luasem decizia de a-mi dezvolta o „firmă" proprie. M-am hotărît să-mi sporesc spectaculos valoarea pe piață, astfel încît să pot cîștiga mult mai mulți bani făcînd ceva ce-mi place, în loc să mă lupt pentru 18 000 de dolari pe an făcînd ceva ce nu-mi plăcea deloc! În urma alegerii mele de a-mi ridica valoarea pe piață prin dezvoltare personală, deseori s-a întîmplat să cîștig 18 000 de dolari într-o singură zi! Și asta numai pentru că luasem o decizie.

O carte care vă poate schimba viața

Este evident de ce Bob și cu mine am ajuns în două locuri atît de diferite. Iar vizita mea la Dynasty Boat Corporation mi-a amintit un adevăr simplu, dar foarte profund:

Ușa către progresul personal se deschide numai dinăuntru.

Vedeți dvs., eu știam dintr-o sursă directă cum poate schimba o carte viața unui om. Pe cînd aveam numai 23 de ani, cumnata mea Susan mi-a dăruit un exemplar din *Cel mai vestit vînzător din lume** de Og Mandino. În loc să dosesc cartea într-un sertar și să mă duc la o bere, am citit-o. Am făcut alegerea conștientă de a deschide ușa către progresul personal! Am luat decizia conștientă de a deveni mai bun, GĂSIND MOTIVE pentru a-mi spori valoarea, în loc SĂ GĂSESC SCUZE pentru a nu o face.

Iar acest lucru mi-a schimbat complet viața. *Cel mai vestit vînzător din lume* a fost primul pas al extinderii orizonturilor mele de la carena unei bărci la oceanul oportunităților existente astăzi în America.

Poate că unii dintre dvs. se întreabă dacă principiile programului „Afirmă-te sub propria firmă" funcționează într-adevăr pentru oamenii *obișnuiți*.

Nu pentru cei foarte talentați.
Nu pentru cei putred de bogați.
Nu pentru cei mai frumoși.
Ci pentru oricare dintre noi.

La urma urmei, ceea ce dorește să știe fiecare cititor al acestei cărți este: „ACESTE PRINCIPII SÎNT VALABILE ȘI PENTRU MINE?"

Valoarea adăugată înseamnă venit suplimentar

Cel mai bun mod de a răspunde la această întrebare este să vă spun o poveste despre un om obișnuit, cu o slujbă obișnuită. Numele său este Walter. Iar meseria sa este aceea de taximetrist în New York. Este suficient de banal? Ei bine, ascultați ce i s-a întîmplat lui Walter Taximetristul cînd l-a descoperit pe „președintele de firmă din sine", gîndind și acționînd ca managerul unei firme de succes — în loc să gîndească și să acționeze ca orice alt taximetrist dintr-un oraș plin de taximetriști.

* Ediția românească a acestei cărți a apărut în acest an la editura Curtea Veche, București. (*N.ed*)

Am auzit povestea lui Walter Taximetristul de la Harvey McKay, autorul cărții *Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive (Înoată alături de rechini fără a fi mîncat de viu)*! Cînd am auzit pentru prima oară de la McKay povestea lui Walter, am fost de-a dreptul șocat, fiindcă această poveste este o mărturie a faptului că a te afirma sub propria firmă este un lucru cum nu se poate mai real, care poate fi găsit chiar pe scaunul unui șofer de taxi de pe străzile din Manhattan.

Permiteți-mi să prefațez această povestire reamintindu-vă că aceia care călătoresc mult, mai ales în orașe mari cum este New York-ul, probabil nu au prea multe lucruri bune de spus despre călătoriile obișnuite cu taxiul.

O călătorie obișnuită cu taxiul

Pentru mine, o călătorie obișnuită cu taxiul este ceva de genul următor: șoferul este un tip voinic, cu o barbă nerasă de două zile. Taxiul arată ca și cum n-ar mai fi fost spălat de cînd a ieșit de pe linia de asamblare, cu cinci ani în urmă; înăuntru miroase a scrumieră... și, de cele mai multe ori, șoferul molfăie o țigară în gură, în timp ce vă aruncă bagajele în portbagajul murdar.

„Atunci de ce atîția oameni care ar putea să fie mai mult și să aibă mai mult se mulțumesc cu puțin?"

BURKE HEDGES

Și apoi începe cu adevărat distracția. Șoferul oprește circulația cu un semn al mîinii și se avîntă deodată peste trei benzi, urlînd la șoferii care au curajul să-l claxoneze. Trece dintr-o parte în alta a coloanei de mașini, vînează fiecare posibilitate de depășire, nu folosește niciodată semnalizatorul și mormăie înjurături în timp ce evită un accident mortal după altul.

Vă sună familiar? Din nefericire, acesta este standardul în ceea ce privește călătoriile cu taxiul. Cînd mă arunc pe scaunul din spate al unui taxi, nu am așteptări prea mari în ceea ce privește plăcerea călătoriei. În fond, principalul meu scop este să ajung întreg la destinație.

Și acum vă întreb: unde stă scris că o călătorie cu taxiul este o experiență pe care trebuie s-o *înduri*, în loc să te *bucuri* de ea? Nu ați răsplăti cu generozitate un taximetrist care și-ar ridicat valoarea pe piață pentru ca experiența dvs. cu taxiul să devină o aventură minunată? Eu aș face-o cu siguranță! Iată versiunea lui McKay despre minunata experiență trăită în timpul călătoriei cu Walter Taximetristul.

Managerul unei firme de succes în acțiune

Cînd a nimerit în taxiul lui Walter, McKay ieșise dintr-un hotel din Manhattan, destinația fiind aeroportul Guardia. Taxiul arăta la fel ca orice alt taxi din New York — doar că nu avea urme de lovituri, era proaspăt spălat și lustruit. Așadar, McKay stătea într-un taxi parcat în fața unui hotel din centrul cartierului Manhattan, așteptînd să plece către aeroport, cînd Walter îi înmînă o foaie de hîrtie cu următorul mesaj: „Bună ziua, numele meu este Walter și sînt șoferul dvs. Fiți convins că veți ajunge la destinație în mod confortabil, sigur și la timp. Dacă pot face ceva astfel încît această călătorie să fie mai plăcută pentru dvs., vă rog să-mi dați de știre și voi fi încîntat să vă servesc."

Bineînțeles, McKay fu cel puțin surprins. Se gîndi că în viața sa călătorise cu mii de taxiuri, de mii de ori, cu mii de șoferi diferiți, dar era pentru prima oară cînd un taximetrist îi înmîna o declarație de intenție scrisă!

„Nu cucerim munții, ci pe noi înșine."

SIR EDMUND HILLARY

Apoi Walter se întoarse politicos către McKay, luă două ziare și întrebă: „Preferați *New York Times* sau *The Post?*"

Suspicios, McKay întrebă: „Cît costă?" Walter răspunse: „Nimic, domnule, e inclus în preț." McKay începea să fie de-a dreptul impresionat de Walter Taximetristul și începu să examineze mai îndeaproape interiorul taxiului.

Observă că totul era impecabil. Nu se simțea miros de tutun, ci numai un miros discret de detergent pentru tapi-

țerie și de deodorant pentru împrospătarea aerului. McKay mai observă că Walter era proaspăt bărbierit. Purta o cămașă albă scrobită, cravată și un blazer albastru cu o linie clasică. McKay era din ce în ce mai impresionat.

„Scuzați-mă, domnule", spuse Walter politicos. „Aveți la dispoziție mai multe posturi de radio. Preferați muzica populară, rock sau clasică? Apropo, am și o vastă colecție de CD-uri."

De data aceasta, McKay simți că începe să-l ia amețeala. Iată că într-un taxi din New York i se ofereau aceleași servicii de prima clasă ca la hotelul de cinci stele pe care abia îl părăsise. Călătoria cu taxiul lui Walter era ca și cum ai avea room-service pe roți.

„Îmi cer scuze că vă întrerup, domnule", spuse Walter cu amabilitate. „Dar mă întreb dacă ați dori o mică gustare sănătoasă?", și îi oferi un coș de fructe, plin ochi cu mere roșii, portocale, banane... plus brînzeturi, biscuiți și prăjituri.

McKay continuă să-mi povestească despre micile atenții pe care i le-a oferit Walter în cursul călătoriei de 30 de minute pînă la aeroport. Iar în finalul povestirii declară că i-a plăcut atît de mult această călătorie, încît i-a înmînat lui Walter un bacșiș considerabil. De fapt, vorbind cu Walter, McKay a descoperit că nu era singura persoană care considera că acesta merită un bacșiș bun. Conform celor spuse de el, Walter cîștiga în plus între 12 și 14 MII DE DOLARI PE AN NUMAI DIN BACȘIȘURI!

Punerea în practică a celor zece principii

Dacă ne gîndim mai bine, uimitor nu este faptul că Walter a făcut atîtea lucruri pentru a le asigura clienților săi o călătorie plăcută. Cu adevărat uimitor este că serviciile oferite de Walter sînt *atît de rare*, încît oamenii erau de-a dreptul surprinși — chiar și cei care călătoreau frecvent, ca Harvey McKay! De fapt, Walter n-a făcut altceva decît să devină

conștient că era fondator, președinte și acționar unic al FIRMEI WALTER S.R.L. — și să acționeze în consecință.

Walter a ridicat cu 33 pînă la 50% valoarea unei slujbe prost plătite, de nivel inferior, printr-o înțelegere instinctivă, reglarea și aplicarea acestor principii simple pe care vi le voi împărtăși în paginile ce urmează.

De exemplu, el *și-a asumat responsabilitatea* pentru propriul succes... *a visat și a făurit planuri* pentru un mod mai productiv și mai profitabil de a-și oferi serviciile... *a crezut* în faptul că poate oferi servicii care îi vor spori valoarea... *și-a transpus visurile în realitate* punîndu-și ideile în practică, în loc să vorbească pur și simplu despre ele... *și-a construit o atitudine mai bună* și, în acest fel, a modificat atitudinea tuturor clienților săi... *și-a dezvoltat obiceiuri productive*, care au devenit pentru el la fel de naturale ca respirația... *s-a pregătit să obțină mai mult* de la viață prin observație, cercetare și empatie. Iar în final *a luat decizia* de a se transforma dintr-un taximetrist de rînd într-un taximetrist de excepție!

Puterea alegerii

Îmi place această povestire fiindcă este un exemplu extraordinar despre modul în care o persoană poate alege excelența în locul mediocrității și poate să profite din plin de acest lucru.

În New York sînt nenumărați taximetriști mediocri, care au un venit mediocru și duc o viață mediocră. Dar iată că apare Walter, care ne reamintește că oamenii obișnuiți, care au o slujbă obișnuită, nu trebuie să rămînă în mediocritate.

Putem alege să ne dezvoltăm.

Putem alege să înțelegem.

Putem alege să devenim mai buni.

Putem alege să ne schimbăm.

Și astfel alegem să devenim din oameni *obișnuiți* oameni *extraordinari*.

Știm cu toții că orice taximetrist poate face alegerile pe care le-a făcut Walter. Nu încape nici o îndoială că orice

portar, orice ofițer de poliție, orice agent de bursă, orice pensionar, orice bărbat sau orice femeie din orice colț al lumii este în măsură să facă asemenea alegeri.

Atunci de ce atîția oameni care ar putea să fie mai mult și să aibă mai mult se mulțumesc cu puțin? De ce atîția oameni se mulțumesc să se lase în voia soartei? De ce aleg să privească jumătatea goală a paharului în locul jumătății pline? De ce călătoresc prin viață cu piciorul pe frînă?

Răspunsul la aceste întrebări nu este că oamenii ar fi proști, dezavantajați sau lipsiți de talent. Din cîte cred eu, răspunsul este că prea multor oameni le lipsesc înțelepciunea și înțelegerea felului în care își pot spori valoarea și îmbunătăți viața.

Cred că dacă mai mulți oameni ar înțelege — vreau să spun, *ar înțelege* cu adevărat — cum să-și sporească valoarea, dacă mai mulți oameni *ar înțelege* într-adevăr principiile care conduc la excelență și cum s-ar schimba viața lor dacă ar aplica aceste principii ale succesului, cărora timpul le-a dovedit valoarea, lumea ar cunoaște o transformare magică.

A te afirma sub propria firmă se bazează pe principii sănătoase din lumea afacerilor

La prima vedere, s-ar părea că următoarele zece principii pe care vi le voi prezenta n-au nici o legătură cu lumea afacerilor. Însă orice companie de succes folosește toate aceste principii.

De exemplu, nu-i așa că fiecare afacere de succes începe cu un vis? Cuvîntul „Atitudine" nu este oare același lucru cu imaginea sau cu numele mărcii unei companii? Oare companiile nu se pregătesc pentru succes, investind în cercetare și dezvoltare prin instruirea angajaților? Nu înfruntă schimbarea cu noi produse și strategii de marketing?

Nu pot sublinia îndeajuns faptul că acest program se bazează pe adevăruri fundamentale, universale, aplicabile în cazul oricărei întreprinderi — fie că e vorba de un individ sau o companie de nivel național. Pe scurt, principiile afirmării sub propria firmă vă vor permite să deveniți managerul vieții dvs., nu subordonatul ei!

Să ne cucerim pe noi înșine

Sir Edmund Hillary, primul om care a urcat pe Everest, înțelegea mai bine decît oricine importanța progresului personal. Permiteți-mi să-l citez: *„Nu cucerim munții, ci pe noi înșine."*

Evident, cucerirea piscurilor unui munte înalt nu este un lucru simplu, la fel ca și cucerirea de sine prin progres personal. Dar trebuie să vă spun un lucru: indiferent cît de crîncenă este lupta, indiferent de sacrificiile necesare, merită să facem efortul de a ne cuceri pe noi înșine.

Rețineți: Prețul pe care-l veți plăti pentru a trăi o viață mediocră este mult mai mare decît prețul pe care-l aveți de plătit pentru a vă bucura de succes, prosperitate și fericire.

Pe parcursul acestei cărți, vă voi împărtăși informații neprețuite, care au puterea de a vă schimba viața în mod esențial!

Depinde de dvs. ce alegeți să faceți cu aceste informații. Vă garantez însă că dacă vă angajați să înțelegeți cu adevărat aceste principii, iar apoi vă asumați responsabilitatea de a le aplica în viața de fiecare zi, valoarea dvs. — la fel ca valoarea viorii din povestea de la început — va SPORI ÎN MOD MIRACULOS!

partea a doua

10 principii
simple
pentru a vă spori spectaculos valoarea pe piață

O armată de principii
pătrunde acolo unde o armată de soldați
nu poate — și învinge!

THOMAS PAINE
Common Sense

PRINCIPIUL 1

Asumați-vă responsabilitatea

Nu puteți scăpa de responsabilitatea zilei de mîine fugind de ea astăzi.

Abraham Lincoln

Stau și mă uit la două articole foarte diferite din aceeași ediție a ziarului local. Încercați să ghiciți care dintre ele îmi încălzește inima... și care îmi face sîngele să fiarbă!

Primul articol îi aparține unei editorialiste de la *Tampa Tribune*, care a decis să nu-și mai ia angajamente de Anul Nou, deoarece oricum toate sfîrșesc prin a nu fi respectate.

Explicația ei este următoarea: ne facem o grămadă de promisiuni, cum ar fi aceea de a ne lăsa de fumat. Apoi nu le respectăm și ajungem să ne simțim vinovați. De vreme ce vinovăția ne face să ne simțim mizerabil, ce rost are să ne mai luăm angajamente?

Soluția? Iat-o, după propriile ei cuvinte: *„Există o soluție simplă pentru a evita toate acestea — să ne simțim bine ținînd vinovăția în șah. Nu vă luați angajamente."*

Este vorba despre aceeași ziaristă între două vîrste care se plînge întotdeauna că nu se poate lăsa de fumat. Este aceeași ziaristă care pare să aibă cu cel puțin douăzeci de kilograme mai mult decît trebuie.

Fondatorul mișcării de fitness

Celălalt articol este despre un bărbat pe nume Ken Cooper. Iată ce se spune în ziar despre viața uluitoare a acestuia.

Cînd Cooper avea 29 de ani, a acceptat o invitație la ski nautic. Fost atlet pasionat în liceu, Cooper s-a gîndit că

„Sarcina noastră pe acest pămînt este de a ne folosi cum putem mai bine darurile și talentele și de a purta de grijă tuturor lucrurilor pe care ni le-a dăruit Dumnezeu, inclusiv trupurilor noastre."

DR. KEN COOPER

poate continua din punctul în care se lăsase de sport, cu zece ani în urmă.

Era o singură problemă. Timp de zece ani fusese ocupat cu studiile de medicină. Programul foarte încărcat nu-i permisese să-și facă timp pentru exerciții fizice sau să-și asigure o alimentație corectă, iar greutatea sa — în mod ideal de 80 de kilograme — depășea acum 100 de kilograme.

În ciuda faptului că nu era deloc în formă, Cooper a atacat cursa de slalom exact așa cum o făcea și în liceu. Dar corpul său, moleșit și slăbit de inactivitate, a fost dat peste cap. A reușit cu greu să ajungă înapoi pe plajă... *și a urmat prăbușirea!*

L-a cuprins o greață puternică. Inima îi zvîcnea cu 250 de bătăi pe minut! După propriile-i cuvinte: *„Eram îngrozit. Credeam că o să mor."*

Acel episod a reprezentat un punct de cotitură în viața lui Cooper. A început să alerge, să-și supravegheze dieta. Șase luni mai tîrziu, pierduse 15 kilograme și tensiunea îi revenise la normal. La treizeci de ani după acel incident, Cooper cîntărește 80 de kilograme și e într-o formă mai bună decît majoritatea bărbaților de aceeași vîrstă!

Vedeți dvs., Ken Cooper a devenit dr. Ken Cooper, omul care a născocit cuvîntul „aerobic" și a contribuit la lansarea gimnasticii de întreținere (fitness), la începutul anilor 1960. Este autorul a numeroase cărți despre fitness și fondatorul Centrului Cooper pentru cercetare în domeniul gimnasticii aerobice din Dallas. Filozofia lui Cooper poate fi sintetizată în următorul scurt paragraf din ultima sa carte, *It's better to believe (Este mai bine să crezi)*:

„Sarcina noastră pe acest pămînt este de a ne folosi cum putem mai bine darurile și talentele și de a purta de grijă tuturor lucrurilor pe care ni le-a dăruit Dumnezeu, inclusiv trupurilor noastre."

Asumarea responsabilității comparativ cu calea ușoară a evitării ei

Întrebarea mea este următoarea: care dintre aceștia doi ați prefera să fiți? Activ și în formă la cincizeci de ani, ca dr. Ken Cooper, sau inactiv și supraponderal, ca ziarista dependentă de țigări?

V-am spus povestea acestor doi oameni pentru a ilustra două abordări contrare ale conceptului de responsabilitate. Unul dintre ei și-a asumat responsabilitatea față de propria sănătate, iar celălalt a preferat s-o evite, găsind scuze pentru a NU-și asuma responsabilitatea pentru sănătatea sa.

Știu din sursă directă ce înseamnă să fii răspunzător pentru propria sănătate. Timp de zece ani am fumat și toată viața m-am confruntat cu probleme de greutate. De fapt, la un moment dat, cîntăream peste 115 kilograme, cu toate că am doar 1,70 m înălțime.

Pot să jur că, pe la 25 de ani, arătam exact ca o minge! Astăzi, sînt mîndru s-o spun, nu mai fumez și-mi mențin greutatea sub control.

Imaginați-vă cum aș fi azi dacă aș fi preluat atitudinea ziaristei de la *Tampa Tribune*. Mi-aș găsi în continuare scuze lamentabile, în loc să fac schimbările necesare în viața mea. Aș fuma în continuare și aș arăta tot ca o minge. Dar am avut suficient bun simț pentru a face exact ce a făcut și dr. Ken Cooper — MI-AM ASUMAT RĂSPUNDEREA PENTRU VIAȚA MEA!

Nu am căutat scuze. Nu am dat vina pe firma McDonald's pentru faptul că produce hamburgeri cu un conținut mare de grăsime și cartofi prăjiți; n-am dat vina pe firma Phillip Morris pentru că m-a convins să-i fumez țigările prin reclamele seducătoare. În nici un caz! Am făcut ceea ce ar face orice persoană *responsabilă* — mi-am luat angajamentul să-mi îmbunătățesc sănătatea, renunțînd la fumat și scăpînd de kilogramele în plus. Și vă rog să mă credeți, niciodată nu m-am simțit atît de bine!

Adevărata semnificație a responsabilității

Să vorbim puțin despre responsabilitate — ce este aceasta și de ce este atît de importantă pentru noi. În dicționar, responsabilitatea este definită ca faptul de *„a-ți asuma de bunăvoie obligații sau îndatoriri"*.

Este o definiție destul de sugestivă. Dar una chiar mai bună este afirmația deseori citată a președintelui american Harry Truman: „PISICA RĂMÎNE AICI"[1]!

Truman se referea, bineînțeles, la atitudinea politicienilor americani, care întotdeauna dau vina pe altcineva... întotdeauna „aruncă pisica în curtea vecinului". Ei bine, Truman, sau „Harry, dă-le naibii", cum mai era numit, nu s-a temut să pună piciorul în prag. El știa că fiecare om — inclusiv el însuși — este responsabil pentru ceea ce este și pentru ceea ce va deveni.

Să știți că înțeleg atitudinea acelei ziariste, dar asta nu înseamnă că trebuie să fiu de acord cu ea. Așa cum am spus, ea a ales calea cea simplă. A întors spatele responsabilității, deoarece este mult mai ușor să *evităm* răspunderea decît să o *acceptăm*. A întors spatele responsabilității, deoarece este mult mai ușor să arunci pisica în curtea vecinului decît să te ridici în picioare și să proclami: PISICA RĂMÎNE AICI!

„Tati, nu e vina mea!"

Am patru copii minunați sub zece ani, trei băieți și o fată. Cel mai uimitor lucru în ce îi privește este că toți dau același răspuns cînd intră în bucluc: „TATI, NU E VINA MEA!" Vedeți dvs., cu patru copii activi în casă, uneori mai apar probleme — jucării uitate afară în ploaie, mîncarea lăsată neatinsă pe masa din bucătărie, caiete cu tema pentru a doua zi rămase la școală... Cred că înțelegeți!

Cînd soția mea Debbie și cu mine îl întrebăm pe unul dintre ei ce s-a întîmplat, de obicei acesta răspunde: „NU E VINA MEA." Înțeleg acest răspuns cînd vine din partea unui copil. Nu sînt de acord cu el... dar îl înțeleg.

* În original: „The buck stops here!" (*N. tr.*)

Dacă ați fi fost ca mine în copilărie, ați fi încercat să fugiți de responsabilitate dînd vina pe vînt, pe o pasăre, pe un frate — pe oricine, dar nu pe dvs.! Subliniez din nou că nu e bine cînd un copil evită responsabilitatea, dar e un lucru de înțeles.

Însă în viața fiecărui om vine o zi cînd răspunsul „NU E VINA MEA" nu mai poate fi acceptat. În viața fiecărui om vine o zi cînd trebuie să pună piciorul în prag și să spună: „PISICA RĂMÎNE AICI".

Ceea ce mă întristează cel mai mult este faptul că atîția oameni sînt permanent blocați într-o stare de „evoluție suspendată"! În locul unei atitudini POT S-O FAC, majoritatea oamenilor abordează viața cu atitudinea NU E VINA MEA. Pe scurt, prea mulți dintre noi își petrec timpul *fugind* de responsabilitate și dînd vina pe ceilalți, în loc să *accepte* responsabilitatea și să înfrunte deschis problemele.

Unde erau părinții?

Să vorbim pentru cîteva momente despre unele situații — mult prea des întîlnite — în care oamenii se abat de la drumul lor pentru a evita responsabilitatea. De exemplu, vă deranjează să auziți că niște copii de 13 ani au fost arestați la ora trei și jumătate dimineața pentru furtul unei mașini? Primul lucru la care mă gîndesc eu este: „Unde erau părinții?" Ce fel de părinte ar permite unui copil de 13 ani să hoinărească la trei și jumătate dimineața? Desigur, unul iresponsabil!

Așadar, ce fac acești părinți iresponsabili? Dau vina pe sistemul educațional.

Dau vina pe sistemul de infracționalitate juvenilă.

Dau vina pe vecini.

Dau vina pe prietenii copiilor.

Ajung chiar pînă la a da vina pe poliție, pentru că-și face treaba!

Dau vina pe toată lumea, cu excepția celor mai vinovați — ei înșiși!

Ce spuneți însă despre oamenii care se îmbată la cîrciuma din cartier, apoi trec pe roșu în drum spre casă, își distrug

mașina și rănesc o persoană nevinovată? Ce fac acești bețivi? Îl dau în judecată pe patronul cîrciumii pentru că le-a servit prea multă băutură!

Dar despre cei care fumează cîte două pachete de țigări pe zi, timp de 35 de ani, apoi dau în judecată companiile de tutun, fiindcă s-au îmbolnăvit de cancer la plămîni? Nu e absurd?

A profita de iresponsabilitate

Și ca și cum asta n-ar fi destul de rău, mulți dintre acești iresponsabili ajung să cîștige acele procese ridicole! E trist! Nu e destul că avem printre noi oameni care fug de responsabilitate — ei chiar profită de asta! Ce se întîmplă? A înnebunit lumea?

Cea mai incredibilă întîmplare despre oameni iresponsabili care încearcă să profite de propria lor neglijență pe care am auzit-o vreodată a avut loc la Camden, în New Jersey. Un tînăr de 18 ani a fost închis pentru uciderea patronului unui magazin. În timp ce așteptau procesul la etajul al cincilea al închisorii comitatului Camden, adolescentul și patru dintre prietenii săi care-i fuseseră complici au hotărît să evadeze. Au tăiat o deschizătură într-una din ferestrele exterioare și au coborît cu ajutorul unei frînghii improvizate din cearșafuri înnodate.

În cursul încercării de evadare, tînărul și-a pierdut echilibrul, a căzut și a murit. Ce au făcut atunci părinții lui? Cred că ați ghicit... au dat în judecată primăria pe motivul că direcția închisorii nu reușise să asigure, după propriile lor cuvinte, *„o facilitate suficient de sigură"*.

Oare e ceva în neregulă cu mine sau acești oameni și-au pierdut mințile? În loc să dea în judecată primăria pentru moartea accidentală a copilului lor, ar fi trebuit să se gîndească la crima comisă de el și să examineze modul în care l-au crescut. Credeți că un părinte responsabil... sau un cetățean responsabil... ar fi evitat responsabilitatea și ar fi încercat să dea vina pe altcineva? Nici gînd!

Iată o statistică șocantă. Știți cîte procese civile au loc în Statele Unite în fiecare an? Răspunsul vă va uimi — 20 de

milioane... 20 DE MILIOANE PE AN! Cred că o mare parte dintre aceste procese sînt intentate de oameni care încearcă să dea vina pe altcineva pentru acțiunile lor neglijente, iresponsabile, cum ar fi fumătorii care se aleg cu cancer la plămîni și apoi dau în judecată companiile de tutun. De-a dreptul patetic, nu?

Știți, adevărul este că nici dvs. ... nici slujba dvs... nici sănătatea dvs. ... nici situația dvs. materială... nici relațiile dvs.... nici una dintre acestea nu se va îmbunătăți dacă dați vina pe altcineva. Singurul mod în care „firma" dvs. poate deveni mai bună nu este acela de a da vina pe „firma" celorlalți, indiferent dacă „ceilalți" sînt poliția, politicienii, oamenii bogați, partidele politice sau oricine altcineva! Singura soluție este să vă asumați în întregime responsabilitatea pentru „firma" dvs.

Cînd dvs. faceți un lucru, știți că e bine făcut

De exemplu, niște prieteni de-ai mei s-au supărat pentru că pe strada lor era prea mult gunoi. Prin urmare, au organizat împreună cu vecinii o campanie de scrisori în care îi învinuiau pe edili că nu se ridică gunoiul. Credeți că în felul acesta gunoiul a dispărut? Nici vorbă! De fapt, din cîte am auzit, străzile din zonă sînt la fel de murdare.

În loc să organizeze o campanie de scrisori, cum ar fi fost dacă prietenii mei ar fi organizat o echipă de ridicat gunoiul? Faptul de a-și asuma responsabilitatea și a ridica gunoiul ar fi avut ca rezultat o stradă curată, nu-i așa? În esență, „firma" dvs. este responsabilă pentru curățenia străzii dvs., nu primăria. Este responsabilitatea dvs., nu a altcuiva, de a vă face ordine în viață! Același lucru este valabil cu privire la fiecare aspect al vieții noastre.

Răsplata responsabilității

Dacă fiecare om și-ar asuma responsabilitatea pentru alimentația sa și pentru a practica exerciții fizice, o treime dintre americanii supraponderali n-ar mai fi într-o stare fizică deplorabilă, nu-i așa?

„Pe drumul vieții există două tipuri de oameni: șoferi și pasageri!"

RECLAMĂ TV PENTRU VOLKSWAGEN

Dacă fiecare om și-ar asuma responsabilitatea pentru sporirea venitului și economisirea unor bani pentru pensie, n-ar fi nevoie să ne bazăm pe asigurările sociale pentru a o scoate la capăt, corect?

Dacă fiecare om și-ar asuma responsabilitatea de a-și ajuta copiii să-și facă temele, n-ar mai exista absolvenți de liceu care habar n-au să scrie și să citească, n-am dreptate?

Poziția mea cu privire la responsabilitate poate fi ilustrată foarte bine de o reclamă TV a firmei Volkswagen: „Pe drumul vieții există două tipuri de oameni: șoferi și pasageri!"

Oamenii care-și asumă responsabilitatea sînt șoferii lumii; cei care n-o fac sînt pasagerii. Șoferii au controlul asupra propriei vieți... ei sînt șefii care-i pun pe ceilalți la treabă... ei hotărăsc direcția de mers și viteza de deplasare... ei se distrează și trăiesc cu pasiune... ei culeg roadele faptului de a-și fi asumat responsabilitatea.

Pe de altă parte, pasagerii se mulțumesc să meargă la plimbare. Ei sînt simpli martori la spectacolul lumii, în loc să ia decizia de a participa activ. Pasagerii stau pe banchetele din spate, simțindu-se mai confortabil în poziția de ajutoare ale șoferilor, spunîndu-le acestora *pe unde ar fi trebuit s-o ia*, în loc să treacă ei înșiși la volan.

Înțelegeți de ce șoferii acestei lumi sînt mai împliniți?... Mai fericiți?... Mai independenți?... Au mai multe scopuri în viață?... Au mai multă încredere? Ca oameni ce caută și își asumă responsabilitatea, ei *acționează* în loc să se uite pe fereastră și să *privească* la ce se întîmplă.

Iată concluzia finală: dvs. și numai dvs. — nu mama și tata, nu șeful, nu „firma celorlalți" — sînteți responsabil pentru viața dvs. Asumarea responsabilității pentru propria viață este ceea ce-i deosebește pe adulți de copii, pe bărbați de băieți, pe realizatori de simplii visători... pe învingători de învinși.

Gîndiți-vă puțin: În caz că fumați, v-a pus cumva cineva pistolul la tîmplă, obligîndu-vă să vă apucați de fumat? Poate altcineva să se lase de fumat în locul dvs.? Poate altcineva să dea jos kilogramele în plus în locul dvs.? Poate altcineva să meargă la facultate în locul dvs.? Să învețe o meserie în locul dvs.? Să citească această carte în locul dvs.? Evident, nu! Numai dvs. puteți s-o faceți!

În ultimă instanță, dvs. sînteți răspunzător pentru succesul sau eșecul personal, pentru prosperitatea sau stagnarea propriei „firme"! Sînteți răspunzător pentru acțiunile dvs. ... pentru crearea propriilor visuri și stabilirea propriilor scopuri... pentru încrederea în forțele proprii... pentru efortul de a vă îmbunătăți atitudinea... pentru înlocuirea obiceiurilor proaste cu obiceiuri bune... pentru pregătirea în vederea succesului... pentru modul în care vă controlați emoțiile... pentru modul cum vă gestionați timpul și așa mai departe.

Asumați-vă responsabilitatea pentru propria firmă

Gîndiți-vă în felul următor: ați dori să lucrați pentru o companie care nu-și asumă nici o răspundere pentru calitatea propriilor produse? Sau pentru o companie care a livrat jumătate din comenzi la adrese greșite? Ați dori să lucrați pentru președintele unei companii care a uitat să participe la ședințele consiliului de administrație? Ați dori să lucrați pentru o companie profitabilă, care însă n-a fost în stare să vă plătească? Răspunsul este evident! E vorba de un comportament iresponsabil.

Atunci ce credeți că ar gîndi oamenii despre firma dvs. dacă ați evita responsabilitatea?

Ce ar crede oamenii despre firma dvs. dacă ați întîrzia întotdeauna la întrunirile importante?

Ce ar crede oamenii despre firma dvs. dacă ați scrie cecuri fără acoperire?

Ce ar crede oamenii despre firma dvs. dacă la lucru ați avea întotdeauna o atitudine negativă și v-ați plînge de orice?

Credeți că valoarea dvs. în ochii lor ar crește ori s-ar diminua dacă nu v-ați respecta angajamentele?

Problema este că singura persoană care poate spori valoarea vieții dvs. sînteți chiar DUMNEAVOASTRĂ — ȘTIȚI ASTA! E adevărat că în prezent lucrurile nu merg prea bine pentru mulți oameni, și poate că DVS. vă numărați printre aceștia.

Nu dați vina pe altcineva

Poate că sînteți unul dintre cei înglodați în datorii, așa că dați vina pe economie!

Poate că sînteți unul dintre cei ce muncesc din greu și nu sînt plătiți la justa lor valoare — așa că dați vina pe șef!

Poate că sînteți unul dintre cei care au fost concediați — așa că dați vina pe compania la care ați lucrat.

Dacă toate acestea vi se par familiare, probabil sînteți prins în capcana „învinovățirii". A-ți justifica eșecurile dînd vina pe altcineva poate fi un subiect de conversație la petrecerea compătimirii, dar asta nu va schimba nimic. În esență, singurul care vă poate schimba viața sînteți dvs., iar toate scuzele din lume nu servesc la absolut nimic!

Din bordei în palat

Pentru a ilustra mai bine importanța responsabilității, vă voi spune o poveste despre un om pe nume Tim, a cărui viață s-a schimbat cu 180 de grade cînd a decis să-și asume responsabilitatea pentru ea.

Tim fusese crescut într-o familie de oameni simpli, împreună cu cinci frați și surori. La vîrsta de 11 ani, soarta i-a rezervat o lovitură cumplită — tatăl său a fost ucis într-un accident de automobil. După ce s-a luptat din greu să termine școala și facultatea, Tim s-a trezit într-o gloată de derbedei petrecăreți. În mod prostesc, a început să vîndă cocaină, iar în 1979 a fost arestat și condamnat la opt ani de pușcărie.

Un drum către mai bine

În închisoare, în loc să se cufunde în amărăciune și să dea vina pe „societate", Tim a început să lucreze asupra lui

însuși. A înțeles că întreaga lui viață era dată peste cap și că dacă era să facă vreodată ceva, totul depindea numai de el.

Mulți ani mai tîrziu, Tim a declarat: *„Eram îngrozitor de furios în acea vreme, dar mi-am dat seama că trebuia să-mi îndrept furia către mine însumi, nu către altcineva. În final, mi-am asumat în întregime vina pentru situația în care ajunsesem."*

În strădania lui de a se autoperfecționa, a început să citească și să scrie. Dotat din naștere cu simțul umorului, Tim a început să organizeze spectacole în închisoare, pe post de maestru de ceremonii, improvizînd bancuri și secvențe comice. După eliberarea din închisoare, Tim a început să lucreze la o agenție de publicitate și și-a perfecționat talentele de comic la cluburile de noapte.

Spectacolele sale au atras atenția unor directori de la Disney, care i-au oferit un rol într-un serial comic de televiziune. Deși Tim își dorea cu ardoare o ocazie favorabilă de a se afirma, a refuzat prima propunere venită de la Disney. După ce a refuzat alte două oferte din partea firmei Disney, Tim a hotărît să-și asume responsabilitatea pentru cariera sa. Așa că a propus o idee proprie de spectacol — o serie de emisiuni despre cum să repari singur prin casă.

Numele întreg al lui Tim este Tim Allen, vedeta emisiunii *Home Improvement* de la ABC! În 1994, la numai 10 ani după eliberarea sa din închisoarea federală, Tim a dat marea lovitură: era vedetă în cel mai bun spectacol de televiziune. Primul său film, *Moș Crăciun*, a devenit emisiunea surpriză de Crăciun. Iar autobiografia sa plină de glume a ajuns pe locul întîi pe lista celor mai bine vîndute cărți din *New York Times*! Ce revenire spectaculoasă!

Valoare adăugată = venit suplimentar

Permiteți-mi să vă pun o întrebare: credeți că Tim Allen ar fi devenit o supervedetă dacă NU și-ar fi asumat responsabilitatea pentru greșelile sale? Cunoaștem răspunsul, nu-i așa?

„Libertatea înseamnă responsabilitate. Iată de ce mare parte dintre oameni se tem de ea."

GEORGE BERNARD SHAW

Care era *valoarea* lui Tim Allen în ochii prietenilor săi, ai familiei, ai soției și ai societății în general pe vremea cînd era la închisoare? Putem spune că foarte mică. Dar ați văzut cum *valoarea sa a sporit în mod spectaculos* pentru toți cei din jur o dată ce a înțeles și a pus în aplicare unul singur dintre cele zece principii simple ale acestui program — asumarea responsabilității?

Iată de ce este esențial să înțelegem puterea principiului numărul unu: *Asumați-vă responsabilitatea.* Aplicarea acestui principiu vă poate spori valoare în mod nebănuit! Cît credeți că a primit Tim Allen pentru rolul din primul său film? Circa 10 milioane de dolari, plus un procent din cîștigurile brute! Nu-i rău pentru un fost pușcăriaș!

Acum înțelegeți că prin asumarea responsabilității pentru ceea ce sînteți și pentru ceea ce puteți deveni, valoarea dvs. poate spori în mod miraculos în ceea ce privește profesia... familia... și prietenii? Aceasta este diferența dintre o viață de rînd și o viață de excepție!

Parcă-mi fierbe sîngele-n vine cînd aud despre oameni influenți, cum este ziarista fumătoare supraponderală, care susțin că trebuie *să evităm responsabilitatea* în loc s-o acceptăm. Iată de ce simt că explodez cînd aud povești despre bărbați care fac copii și apoi îi lasă în voia soartei. Faptele lor nu-i afectează numai pe alții, ci și pe ei înșiși!

Iresponsabilitatea este o sabie cu două tăișuri

Asta este problema privind evitarea responsabilității — e o sabie cu două tăișuri. De exemplu, le plîng de milă celor care își abandonează copiii pentru a-și satisface propriile plăceri. Nu numai că e devastator pentru copii, dar părintele neglijent pierde poate cea mai mare bucurie pe care viața o are de oferit — experiența de a iubi un copil și de a-l îndruma de la naștere pînă la vîrsta adultă!

Părinții care își lasă copiii în fața televizorului timp de cinci-șase ore se gîndesc că astfel nu trebuie să-și mai bată capul cu ei — dar acești părinți nu înțeleg că EI ÎNȘIȘI sînt cei care pierd.

Vedeți dvs., părinții iresponsabili pierd ocazia de a influența viitorul propriilor copii, de a-i îndruma pe drumul către viața de adult și de a dezvolta o prietenie pe viață cu aceștia.

„Sînt doar un om, dar sînt cineva; nu pot face totul, dar pot face ceva; nu voi refuza să fac acel lucru pe care pot să-l fac."

HELEN KELLER

Responsabilitatea este o bucurie, nu o povară

Marele dramaturg irlandez George Bernard Shaw a făcut următoarea remarcă în legătură cu responsabilitatea: *„Libertatea înseamnă responsabilitate. Iată de ce mare parte dintre oameni se tem de ea."* Este cum nu se poate mai adevărat, mai ales în perioada actuală. Ceea ce a uitat să menționeze Shaw sînt beneficiile aduse de asumarea responsabilității. În loc să evite responsabilitatea, oamenii ar trebui s-o caute, pentru că nimeni nu-și poate găsi cu adevărat împlinirea dacă nu caută și nu acceptă responsabilitatea.

Gîndiți-vă la experiențele care v-au oferit cea mai profundă satisfacție. Nu v-ați simțit mîndru de dvs. cînd v-ați asumat responsabilitatea și ați dat jos 10 kg?

Nu v-ați simțit satisfăcut cînd v-ați asumat responsabilitatea și ați ajutat un prieten aflat într-o situație dificilă?

N-a fost absolut extraordinar cînd v-ați asumat responsabilitatea și ați dat examenul acela dur de care vă era teamă?

N-ați avut un sentiment fantastic cînd v-ați asumat responsabilitatea și ați absolvit liceul sau facultatea, cînd ați economisit bani și v-ați cumpărat prima locuință sau cînd v-ați respectat angajamentele luate de Anul Nou? Bineînțeles! Aceste realizări v-au oferit un profund sentiment de satisfacție și v-au făcut să vă simțiți împlinit și valoros.

Permiteți-mi să vă pun o întrebare: ce anume vă satisface mai mult — să aranjați ca lucrurile să meargă sau ca ele

să nu meargă? Să conduceți mașina sau să călătoriți în mașina condusă de altcineva? Să obțineți succesul asumîndu-vă responsabilitatea pentru propria dvs. firmă sau să vă acceptați mediocritatea și să dați vina pe „firma" celorlalți? Cred că oricine a acceptat responsabilitatea și a dus-o pînă la capăt știe, fără nici o umbră de îndoială, care dintre aceste opțiuni poate oferi o satisfacție mai profundă.

Asumarea responsabilității

„În viață nu trebuie să te găsești pe tine însuți, ci să te creezi."

MARY MCCARTHY

Problema este următoarea: dacă vrem să ne bucurăm de tot ce are viața de oferit, NU trebuie să evităm responsabilitatea, ci să o acceptăm pe deplin!

Un exemplu foarte bun este ceea ce s-a întîmplat cînd am acceptat responsabilitatea de a renunța la fumat. Vă asigur că satisfacția sinceră, pe termen lung, pe care am obținut-o prin faptul că am renunțat la fumat a fost incomparabil mai mare decît satisfacția pe termen scurt pe care o trăiam cînd îmi aprindeam o țigară! Acesta este doar un exemplu mărunt care ilustrează extraordinarele avantaje ale faptului de a ne asuma responsabilitatea.

Celebra romancieră americană Mary McCarthy a afirmat odată că: *„În viață nu trebuie să te găsești pe tine însuți, ci să te creezi."*

Ce mesaj extraordinar! Cu siguranță, nu aveți nici un control asupra darurilor pe care vi le-a făcut viața la naștere, nimeni nu se îndoiește de asta. Dar ce se întîmplă cu restul vieții dvs. — viața pe care alegeți s-o creați începînd chiar din acest moment? Adevărata provocare este să vă *creați pe dvs. înșivă*, asumîndu-vă în mod necondiționat responsabilitatea pentru fiecare aspect al vieții dvs. Tot ce aveți de făcut este să vă spuneți: *„Începînd de astăzi, îmi asum întreaga responsabilitate pentru ceea ce sînt și ceea ce voi deveni."*

Felicitări! Tocmai ați făcut un legămînt datorită căruia valoarea dvs. poate spori mai mult decît ați visat.

În continuare, vom căuta să examinăm și să înțelegem ce sînt visurile; să trecem la capitolul următor — *Principiul 2: Îndrăzniți să visați!*

PRINCIPIUL 2

Îndrăzniți să visați

Viitorul aparține celor ce cred în frumusețea propriilor visuri.

Eleanor Roosevelt

Din păcate, de prea multe ori cuvîntul „visuri" este sinonim pentru noi cu „așteptări nerealiste". Am fost învățați să credem că visurile sînt ceva de neatins, simple „iluzii" sau „fantezii".

Însă visurile nu sînt neapărat *nerealiste*. Visurile sînt imagini mentale ce inspiră practic orice năzuință umană, de la visurile vechilor egipteni despre construirea marilor piramide pînă la *visul dvs.* de a întemeia o familie sau de a construi o casă nouă.

Conform nemuritoarelor cuvinte ale lui Napoleon Hill: *„Toate realizările și toate avuțiile de pe pămînt își au originea într-o idee sau într-un vis."** Aveți impresia că această definiție se referă la ceva *ireal*? Nici vorbă!

Visurile au o putere aproape nelimitată de a ne înălța într-o lume care uneori pare hotărîtă să ne țină legați la pămînt.

Visurile ne dau puterea de a face față dificultăților.

Visurile ne ajută să ne definim scopul cu claritate și ne umplu viața de energie și de pasiune.

Visurile ne ajută să ne împrospătăm forțele și ne feresc de a aduce critici și de gîndire negativă.

Dar mai presus de orice, visurile ne reamintesc că realizările cele mai măreți își au întotdeauna punctul de plecare

* Pentru citatele din Napoleon Hill, vezi cartea sa *De la idee la bani*, Curtea Veche, București, 1998.

în cele mai măreți visuri. Ca să-l citățm din nou pe Napoleon Hill: *„Orice lucru pe care mintea îl poate gîndi... și inima îl poate iubi... îl poți împlini."*

Visul de a ajunge pe culmi

Iată o poveste despre un om pe nume Lou, care personifică observația lui Hill că dacă poți gîndi și poți crede în ceva, acel lucru se va realiza!

Pe cînd avea 25 de ani, Lou s-a dus într-o zi la lucru și a fost întîmpinat cu vestea de care se teme orice angajat — fusese concediat! Fiind un om mîndru și hotărît, Lou s-a simțit profund afectat. Timp de cîteva zile s-a tot învîrtit prin casă, plîngîndu-și de milă și învinovățind întreaga lume pentru nenorocul său.

> „Toate realizările și toate avuțiile de pe pămînt își au originea într-o idee sau într-un vis."
>
> NAPOLEON HILL

Dar Lou a înțeles că faptul de a-și plînge de milă nu-l ducea nicăieri! Așa că într-o zi, curînd după concedierea sa, a decis să transforme această experiență negativă într-una pozitivă, folosind timpul liber ca pe o ocazie de a-și planifica viața.

A început prin a sta singur într-o cameră liniștită și a *visa* la toate lucrurile pe care ar fi dorit să le facă. Apoi a luat o foaie de hîrtie și a început să-și noteze visurile, cît de repede putea.

În final, Lou avea o listă cu 107 visuri. Unele implicau aventura, cum ar fi acela să se apuce de parașutism. Altele erau măreți — de exemplu, să accepte o invitație la cină la Casa Albă. Unele se refereau la familia sa, cum ar fi acela de a-i vedea pe toți cei patru copii ai săi absolvenți de facultate. Iar altele erau atît de ambițioase, încît erau aproape imposibil de realizat.

Deveniți un gînditor al posibilului

Însă în timp ce-și construia lista de visuri, Lou nu s-a preocupat să fie cît mai realist. Nu voia să se gîndească la lucrurile pe care NU le putea face. Nu avea de gînd să zăbo-

veacă asupra limitărilor. Voia să se concentreze asupra lucrurilor pe care le-ar fi *putut* face. Dorea să se gîndească la *posibilități*, nu la dificultăți. Și-a propus să viseze din nou!

Deoarece Lou *A ÎNDRĂZNIT SĂ VISEZE*, nu numai că și-a transformat complet viața, dar a devenit unul dintre cei mai realizați oameni din profesia sa! Unul dintre visurile sale era de a deveni antrenorul principal al echipei de fotbal (american) Notre Dame. Un altul era acela de a-și conduce echipa la un campionat național.

Pare uluitor, dar Lou — al cărui nume întreg este Lou Holtz — și-a realizat ambele visuri! În 1988, neînvinsa echipă de fotbal Notre Dame a participat la un campionat național sub conducerea lui Lou Holtz!

Acestea au fost numai două dintre visurile pe care Lou și le-a realizat — alături de alte 93 de pe lista inițială de 107 visuri! Lou și-a împlinit aproape *90%* dintre visuri. Realizările lui sînt dovada vie a faptului că visurile au puterea de a ne transforma viața!

Puterea magică a visurilor

Povestea lui Lou Holtz scoate în evidență puterea magică a visurilor. Oriunde privesc în jur, văd dovezi de netăgăduit ale acesteia, începînd cu cea mai prețioasă avere a fiecărui american — libertatea!

Vă puteți imagina unde am fi astăzi dacă strămoșii noștri n-ar fi îndrăznit să viseze? *America ar fi încă o colonie engleză!* Fără un vis, America, pămîntul libertății, ar fi și astăzi cea mai mare plantație din lume!

Dar fiindcă semnatarii Declarației de Independență au ÎNDRĂZNIT SĂ VISEZE acum mai bine de 200 de ani, America este astăzi un model internațional al democrației și lider al lumii libere. Iată ce înseamnă puterea visurilor măreție!

Transformați-vă visurile în realitate

Aș vrea să vă vorbesc acum despre o metodă verificată de a preschimba visurile în realitate. În restul acestui capitol veți învăța cît sînt de importante visurile și cum puteți construi pe baza lor o viziune a viitorului dvs. Veți învăța să scrieți o declarație de intenție pentru propria dvs firmă.

Și, bineînțeles, veți învăța să vă transformați visurile în scopuri pe termen lung și scurt!

Să începem cu cele trei etape simple pe care trebuie să le parcurgeți pentru ca visurile să vă devină destin.

Prima etapă este să GÎNDIȚI visurile.

A doua etapă este să le VIZUALIZAȚI.

Iar a treia etapă este să CONSTRUIȚI PLANURI pe baza acestora.

Pentru a înțelege mai bine cum funcționează aceste etape, să examinăm modul în care proprietarul unei agenții imobiliare își poate transforma visul în realitate.

Primul pas va fi să se *gîndească la visul său*. Va vizita un teren viran și se va gîndi cum l-ar putea transforma într-un cartier de locuințe noi, plin de viață.

În a doua etapă, ar începe să-și *vizualizeze visul cu ochii minții*, imaginîndu-și străzile, casele și parcurile.

În final, dacă s-ar convinge că proiectul său este realizabil, ar trece la pasul trei și ar începe să-și *planifice visul*, desenînd schițe și stabilind obiectivele proiectului. Cu cît dezvoltă mai bine aceste trei etape, cu atît mai bun va fi produsul finit.

Același lucru e valabil și pentru firma dvs. Cu cît știți mai bine *să gîndiți, să vizualizați* și *să vă planificați* visurile, cu atît mai mari sînt șansele ca acestea să devină realitate.

Fiecare companie de succes parcurge aceste etape. Orice firmă de renume a început cu un vis măreț, l-a transformat într-o viziune bine definită și apoi a trecut la transpunerea ei în realitate, prin stabilirea unor obiective pe termen lung și scurt.

Diferența dintre vis și fantezie

Înainte de a discuta în detaliu fiecare dintre aceste trei etape, să definim cuvîntul VIS și să examinăm diferența dintre vis și un concept deseori confundat cu visurile, numit fantezie.

Să începem prin a descrie ce NU este un vis! Un vis NU este o fantezie. Prin definiție, fantezia reprezintă *„o plăsmuire copilărească, imposibil de realizat"*.

> „Un vis este o schiță pentru cele mai mari realizări ale tale."
>
> NAPOLEON HILL

În copilărie, poate că v-ați imaginat că sînteți Superman. Ați renunțat rapid la această fantezie, nu-i așa? Chiar și la o vîrstă fragedă, înțelegeați că a zbura ca Superman era ceva „de neatins".

Deși fanteziile sînt „plăsmuiri copilărești", majoritatea adulților „evadează" uneori din realitate, alunecînd în fantezii. Un exemplu ideal de fantezie la vîrsta adultă este loteria. De exemplu, în statul Florida există un joc de loterie numit chiar „Fantasy 500". Deși numele e foarte sugestiv, persoane mature și cu minte suficientă își risipesc banii cîștigați din greu pe bilete de loterie.

Adevărul este că sînt șanse mai mari să fiți lovit de trăsnet decît să cîștigați la loterie! Din păcate, atîția oameni inteligenți renunță la visurile lor, dar continuă să se agațe de speranța copilărească de a cîștiga la loterie!

Spre deosebire de o fantezie, un vis poate deveni realitate! O definiție extraordinară a visului este următoarea: *Un vis este o schiță pentru cele mai mari realizări ale tale.* Cu alte cuvinte, atunci cînd visați, emoțiile dvs. îi dictează imaginației să creeze o imagine mentală a locului unde vreți să ajungeți. Diferența dintre un vis și o fantezie este că visurile pot deveni realitate. Unele visuri pot fi fantastice și foarte îndepărtate, cum ar fi inventarea becului electric sau călătoria pe lună. Dar trebuie să fie concrete și realizabile, altfel rămîn simple fantezii!

Iată de ce afirm că există o diferență uriașă între *a fantaza* și *a visa*! Cu ani în urmă, pe cînd construiam bărci în zilele fierbinți de vară din Florida, mă întorceam acasă de la lucru și mă băgam sub un duș rece, frecîndu-mi brațele cu o perie aspră, ca să le curăț de fibrele de sticlă.

Îmi amintesc că stăteam pe canapeaua extensibilă din apartamentul nostru cu un singur dormitor, visînd la ziua în care voi locui într-o casă mare, frumoasă, înconjurat de o droaie de copii...

Visam să conduc o mașină luxoasă în locul unui Datsun vechi și prăpădit...

Visam să scap de datorii și să am bani la bancă...

Visam să am propria mea afacere și să-mi controlez viitorul. În timp ce colegii mei de muncă *fantazau* să cîștige

la loterie, eu visam... vizualizam... și plănuiam o cale *realistă* de a-mi împlini visurile.

Ei bine, deoarece *am îndrăznit să visez* cu zece ani în urmă, astăzi acele visuri au devenit realitate! Dar asta înseamnă oare că acum am renunțat să visez și căutările mele au luat sfîrșit? Nici vorbă. A visa este un proces continuu — este o călătorie, nu o destinație. Iată de ce în ziua de azi am o mulțime de visuri noi. Cu ajutorul lui Dumnezeu, peste zece ani, cele mai multe dintre ele vor deveni realitate, apoi voi concepe altele pentru următorii zece ani!

Etapa numărul unu: Gîndiți-vă visul

Să revenim la discuția noastră despre cele trei etape ale visării și să examinăm mai îndeaproape fiecare etapă, începînd cu prima, GÎNDIȚI-VĂ VISUL. Atunci cînd *vă făuriți un vis*, faceți exact ce a făcut Lou Holtz la început — trebuie să stați jos și să vă gîndiți la toate lucrurile pe care doriți să le realizați în viață, apoi să le așterneți pe hîrtie.

Credeți că Lou Holtz și-ar fi amintit toate cele 107 visuri dacă NU le-ar fi notat? Nici vorbă. Așa că dați frîu liber imaginației, apoi notați-vă visurile pe o listă.

Dacă vă părăsește inspirația, încercați să vă puneți întrebarea „CE-AR FI DACĂ". Aceasta pune din nou imaginația în mișcare. Întrebați-vă: „*Ce-ar fi* dacă aș putea avea orice slujbă — care ar fi aceasta? *Ce-ar fi* dacă banii și timpul n-ar fi o problemă... cum mi-aș petrece restul vieții?" Răspunsurile la întrebări de acest gen generează un flux rapid de visuri extraordinare!

Etapa numărul doi: Vizualizați-vă visurile

Pasul numărul doi pentru a vă transforma visurile în realitate este de a le VIZUALIZA. Atunci cînd *vizualizați* un vis, începeți cu o idee vagă despre ceea ce doriți, apoi ajustați focarul pînă cînd în mintea dvs. apare o imagine clară, precisă. Este ca și cum ați urmări developarea unui film, cu excepția faptului că imaginea este în mintea dvs. Și nu în fața ochilor. Altfel spus, vă transformați visul într-o viziune!

„Viziunea este arta de a vedea lucruri invizibile celorlalți."

JONATHAN SWIFT

Definiția cuvîntului „viziune" pe care o prefer este aceea a marelui scriitor irlandez Jonathan Swift, care a afirmat că: *„Viziunea este arta de a vedea lucruri invizibile celorlalți."* O viziune nu este altceva decît *un vis atît de clar, atît de viu*, încît nimeni și nimic nu poate sta în calea realizării lui.

Un vis este o impresie vagă, însă viziunea este o imagine precisă. Atunci cînd aveți o viziune, puteți vedea locul unde doriți să fiți, îl puteți „gusta" cu toate simțurile. Viziunea dvs. devine un fel de avanpremieră a unui film ce va fi lansat în curînd. Cînd aveți o viziune, nu se pune problema DACĂ visul dvs. va deveni realitate, ci CÎND.

O viziune valorează 10 milioane de dolari!

Comicul Jim Carrey, care a jucat în filmele de mare succes *Masca* și *Batman Forever*, a înțeles puterea unei viziuni clare. Într-un moment de acalmie din cariera sa, la sfîrșitul anilor 1980, Carrey a visat să devină bogat și celebru. Și-a notat visurile pe hîrtie, apoi le-a cristalizat într-o viziune printr-un gest îndrăzneț, plin de creativitate. Și-a scris singur un cec în valoare de 10 milioane de dolari, datat Ziua Recunoștinței, 1995. Iată ce înseamnă a îndrăzni să visezi!

În mod absolut uluitor, la sfîrșitul lui noiembrie 1995, lui Carrey i s-au oferit 10 milioane de dolari pentru a juca în filmul *Masca 2*! Ar fi foarte greu să-l convingeți acum pe Jim Carrey, care în 1996 a cîștigat aproape 20 de milioane de dolari pentru un film, că a îndrăzni să visezi este o pierdere de timp!

Viziunea lui Walt Disney

Un alt exemplu clasic al unei persoane ce a avut o viziune este Walt Disney. Iată un om care a transformat un șoricel din desenele animate într-o întreprindere internațională în valoare de miliarde de dolari! Viziunea lui Walt

Disney de a crea locuri de joacă pentru copiii de toate vîrstele a fost atît de realistă, încît a transformat mii de pogoane de pămînt din California în primul mare parc de distracții din lume — Disneyland.

De fapt, viziunea lui Walt Disney a fost atît de puternică, încît i-a supraviețuit. Parcul Walt Disney World din Orlando, Florida, a fost terminat la cîtva vreme după moartea lui Walt. La ceremonia de deschidere a parcului, un reporter i-a spus lui Roy Disney, nepotul lui Walt, că era păcat că acesta nu mai era în viață pentru a-și vedea visul împlinit.

Roy i-a zîmbit reporterului și i-a spus: „Greșiți, domnule. Walt Disney World făcea parte din marea viziune a lui Walt. Credeți-mă, el a văzut toate acestea devenind realitate cu mult înaintea noastră." Disney a fost un vizionar excepțional datorită capacității sale fantastice de a „vedea invizibilul".

Căsniciile solide se bazează pe o viziune comună

Un interviu transmis de dr. James Dobson în cadrul popularei sale emisiuni radio *Despre familie* a adus o nouă dovadă privind importanța unei viziuni în viață. Dr. Dobson a luat un interviu unui consilier matrimonial care studiase peste 100 de căsnicii reușite pentru a descoperi ce au în comun fericitele cupluri. Potrivit acestui consilier, unul dintre ingredientele cheie ale unui mariaj fericit este o *viziune comună*.

Consilierul a observat că majoritatea cuplurilor proaspăt căsătorite încep să viseze, de obicei despre a avea o familie și a deține propria casă. Apoi, cîțiva ani mai tîrziu, descoperă că și-au împlinit aceste visuri... și fac o greșeală fatală. *Nu făuresc visuri noi!*

„Dacă nu știi unde mergi, nu vei ajunge niciodată acolo."

YOGI BERRA

Din nefericire, căsniciile în care bărbații și femeile încetează de a mai visa împreună ajung adesea să se destrame. Consilierul matrimonial și-a încheiat discursul cu următoarea afirmație:

„Cuplurile fericite, fără excepție, au o viziune comună pe care o urmează."

Observația consilierului matrimonial în legătură cu importanța unei viziuni comune se aplică și în cazul afacerilor... sau al vieții dvs. Viziunile sînt imagini mentale pline de viață, care ne mențin pe drumul cel bun. În lipsa unei viziuni comune, este foarte greu să ne menținem direcția, fiindcă nu sîntem foarte siguri încotro ne îndreptăm! *Pildele* biblice descriu cel mai bine acest lucru: *„Fără o viziune, popoarele vor pieri."*

Iată de ce etapa a doua, *vizualizarea visurilor*, este atît de importantă. Dacă nu ne transformăm visurile într-o viziune clară, acestea vor pluti în derivă prin mintea noastră, fără nici o țintă sau scop. Ce risipă!

Etapa numărul trei: Planificați-vă visurile

Etapa numărul trei este aceea a PLANIFICĂRII VISURILOR. Aceasta îi separă pe participanți de spectatori și pe șoferi de pasageri. Cînd începeți să faceți un plan pentru visul dvs., înseamnă că aveți intenții serioase. Planificarea înseamnă că v-ați angajat să treceți la acțiune!

De exemplu, care credeți că ar fi primul lucru pe care l-ar întreba un bancher, dacă cineva i-ar cere un împrumut de 100 000 de dolari pentru a începe o afacere? *„Care este planul dvs. de afaceri"* vi se pare o întrebare potrivită?

Bancherul știe din proprie experiență că o afacere care nu e fondată pe un plan solid nu are prea multe șanse de reușită. De ce? Pentru că oricine începe o nouă afacere fără a planifica unde vrea să ajungă și pe ce căi își planifică de fapt eșecul! După cum spunea Yogi Berra: *„Dacă nu știi unde mergi, nu vei ajunge niciodată acolo."*

Trei etape pentru planificarea visurilor

Iată trei pași necesari pentru alcătuirea unui plan de realizare a visurilor:

Pasul unu este acela de a scrie o declarație de intenție personală.

Pasul doi este de a transforma visurile în scopuri.

Pasul trei este de a scrie în fiecare zi liste cu „Lucruri de făcut".

Să examinăm în detaliu fiecare dintre aceste etape, începînd cu scrierea unei declarații de intenție pentru viața dvs.

Etapa numărul unu: Scrieți o declarație de intenție pentru „firma" dvs.

O declarație de intenție nu este altceva decît o definiție în scris a scopului dvs. în viață. Poate cuprinde o singură frază, ca un slogan, sau poate cuprinde cîteva paragrafe. Depinde numai de dvs.

Indiferent de lungimea sa, o declarație de intenție are puterea de a-i inspira pe oameni să atingă niveluri de realizare inimaginabile. Una dintre cele mai puternice declarații de intenție din istorie este totodată și una dintre cele mai scurte. Conține numai trei cuvinte. Dar aceste trei cuvinte au propulsat literalmente o companie din *Fortune 500* pe drumul spre succes după un deceniu de lîncezeală.

Cele trei cuvinte provin dintr-o melodie a lui Bob Seger, care a inspirat poate cea mai reușită reclamă publicitară TV din istorie. Cuvintele sînt *„TARE CA PIATRA"* și, în mod uluitor, aceste trei cuvinte simple au ajutat firma General Motors să-și reconstruiască imaginea, să-și îmbunătățească produsele și să inspire un sentiment de mîndrie fiecărui angajat ce construia un tractor Chevy. Potrivit lui Kurt Ritter, manager responsabil cu producția tractoarelor Chevy: *„«TARE CA PIATRA» ne-a fermecat pe toți. Iată cum trebuie construit un tractor. Iată cum trebuie condusă o companie."*

Nici declarația de intenție a editurii mele, INTI Publishing, nu este prea lungă. Conține o singură frază, dar stabilește direcția în care mergem. Iată ce spune:

„Intenția editurii INTI Publishing este de a-l ajuta pe omul de rînd să recunoască valoarea extraordinară a dezvoltării personale și imensele avantaje ale liberei inițiative prin intermediul unor cărți, casete și seminarii de calitate."

Ne raportăm aproape zilnic la această declarație, fiindcă ne reamintește cine sîntem și în ce trebuie să ne inves-

tim timpul și talentele. Dacă un autor ne cere să-i publicăm o carte despre creșterea trandafirilor premiați, îi sugerez să încerce la o altă editură, fiindcă o carte despre trandafiri, indiferent de calitatea ei, nu corespunde declarației noastre de intenție! Fără o declarație de intenție bine definită, am pluti în derivă, ca o barcă fără cîrmaci.

Intenția mea personală

Vă pun o întrebare: sînteți de acord cu mine că nu trebuie niciodată să cereți cuiva să facă ceva ce dvs. nu sînteți dispus să faceți? Nici eu nu v-aș cere să scrieți o declarație de intenție a dvs. dacă eu n-aș fi scris una a mea. Iată declarația mea de intenție:

„Intenția mea în viață este ca în fiecare zi să-mi folosesc în mod înțelept talentele cu care m-a binecuvîntat Dumnezeu, să-mi îmbunătățesc relațiile cu Dumnezeu, cu familia și cu prietenii și să dăruiesc mai mult decît iau."

Această declarație cuprinde foarte multe. Dar mă ajută să păstrez o direcție în viață, reamintindu-mi ce este cu adevărat important. De exemplu, am prieteni care mi-au spus că pot fi generos față de unele greșeli, în special cînd e vorba de nota de plată pentru o masă la restaurant. Dar în felul acesta dau înapoi, iar eu sînt ferm convins că un lucru ușor de dobîndit se duce la fel de ușor.

Cea mai bună metodă de a scrie o declarație de intenție pentru viața dvs. este să vă întrebați: *„Care este scopul meu în viață?"* Răspunsul va furniza o descriere destul de exactă a declarației dvs. de intenție.

Următorul scenariu ipotetic poate ilustra destul de bine importanța stabilirii unor obiective și a planificării visurilor pentru propria firmă.

Să presupunem că sînteți în căutarea unei companii pentru care să lucrați și dați peste o firmă care nu are nici o declarație de intenție, nici un fel de obiective privind producția sau vînzările, nici un scop cu privire la dezvoltarea de noi produse și îmbunătățirea beneficiilor acordate angajaților. Ați dori să lucrați pentru o asemenea firmă? Nici vorbă!

Similar, de ce ar dori o firmă să angajeze o persoană fără o declarație de intenție, fără nici un plan privind cariera și fără obiective specifice? Ați angaja o asemenea persoană? Atunci de ce ar dori cineva să vă angajeze, dacă nu aveți un vis, o viziune și cîteva obiective?

Etapa numărul doi: Notați-vă scopurile pe hîrtie

Cred că majoritatea oamenilor nu au obiective scrise, fiindcă se conving singuri că nu știu cum să le scrie. Sincer vorbind, este o eschivă!

Adevăratul motiv pentru care oamenii evită să-și noteze țelurile este teama că nu vor fi în stare să le realizeze. În sinea lor, ei gîndesc: „Dacă pun pe hîrtie un scop și nu îl îndeplinesc, înseamnă că sînt un ratat." Acest mod de gîndire este similar celui al ziaristei fumătoare și supraponderale care spunea că n-are sens să-ți iei angajamente, fiindcă oricum nu le vei respecta! *Ce nonsens!*

Dvs. și numai dvs. sînteți responsabil față de „firmă", nu-i așa? Aceasta înseamnă că sînteți răspunzător pentru visurile dvs.

Sînteți răspunzător pentru viziunea dvs.

Sînteți răspunzător pentru scrierea propriei declarații de intenție.

Și, de asemenea, sînteți răspunzător pentru transpunerea scopurilor pe hîrtie.

Pentru a începe, nu aveți nevoie decît de un creion, de cîteva coli de hîrtie și de indicațiile schițate în următoarele două pagini.

Stabilirea scopurilor

În primul și-n primul rînd, luați cinci coli de hîrtie și în capul fiecăreia scrieți cu litere mari, de tipar, cîte una dintre următoarele categorii:

Unu: *Credință*
Doi: *Familie*
Trei: *Prieteni*

Patru: *Bani*
Cinci: *Sănătate*

Apoi, în partea stîngă a fiecărei foi, scrieți următoarele:

SCOPURI PE TERMEN LUNG (3–5 ani)
SCOPURI PE TERMEN SCURT (6 luni–un an)
SCOPURI IMEDIATE (30 de zile).

Acum sînteți pregătit să vă așterneți scopurile pe hîrtie. Aceste obiective trebuie să fie concrete, măsurabile, îndrăznețe și să aibă un termen-limită.

De exemplu, să presupunem că aveți cu 20 de kg în plus și visul dvs. este să le dați jos și să vă mențineți astfel. Iată cum vă puteți împărți visul în scopuri pe termen lung, pe termen scurt și imediate:

SCOPURI PE TERMEN LUNG

Voi ajunge la greutatea ideală și mă voi menține la aceasta, cu mai mult sau mai puțin de două kg.

SCOPURI PE TERMEN SCURT

Voi da jos 20 de kg în următoarele 12 luni, adică mai puțin de două kg pe lună — respectiv, 500 g pe săptămînă.

SCOPURI IMEDIATE

Voi limita numărul de calorii consumate zilnic la 2000.
Mă voi plimba cîte 20 de minute în fiecare dimineață, înainte de micul dejun.
Voi da jos un kilogram pînă duminică seara.

Acum vedeți cum puteți împărți un vis în obiective precise, măsurabile și cu un termen precis?

Liste cu lucruri de făcut

Tot așa cum trebuie să vă transformați visurile în obiective precise, este necesar să împărțiți aceste obiective în *liste cu lucruri de făcut* pentru fiecare zi. Cred atît de mult în necesitatea acestor liste, încît am conceput o listă-șablon și am tipărit mii de exemplare.

Folosesc aceste liste în fiecare zi și le fac cadou clienților mei. Trebuie să recunosc că listele îmi sînt mai utile decît

orice alt instrument de afaceri, poate cu excepția telefonului. Cu un telefon, un fax și o listă cu lucruri de făcut, sînt în măsură să cuceresc lumea!

Aș vrea să închei discuția despre principiul ÎNDRĂZNIȚI SĂ VISAȚI cu o poveste adevărată, care ilustrează foarte bine modul în care cele trei etape — a gîndi, a vizualiza și a planifica visurile — vă pot spori valoarea în mod spectaculos.

Visul unei fetițe devine realitate

Povestea este despre o fetiță pe nume Markita Andrews, care a avut un vis mare pe care și l-a transformat în realitate!

Markita și mama ei visaseră întotdeauna să facă o călătorie în jurul lumii. Vorbeau deseori despre acest vis, iar mama Markitei, care era chelneriță, obișnuia să-i spună fiicei sale: *„Voi munci din greu și te voi înscrie la facultate. Atunci vei cîștiga suficienți bani ca să facem o călătorie în jurul lumii, bine?"*

„Trăim cu toții sub același cer, dar NU avem toți același orizont."

KONRAD ADENAUER

Cînd Markita avea 13 ani, a citit în revista *Girl Scout (Cercetașa)* despre un concurs de vîndut prăjituri, premiul fiind o călătorie gratuită în jurul lumii.

Dintr-o dată, *visul* Markitei a început să ia forma unei *viziuni*...

Și-a imaginat cum vindea cutii peste cutii de prăjituri...

Și-a imaginat cum cîștiga premiul cel mare...

Și, înainte de toate, s-a imaginat pe sine și pe mama ei călătorind prin Europa, în Orient și în lumea întreagă!

Cu toate că avea numai 13 ani, Markita a înțeles în mod instinctiv că a gîndi și a-și vizualiza visul nu era suficient. Știa că trebuie să alcătuiască un plan precis.

Așadar, cu ajutorul mamei și al mătușii ei, Markita a început să-și construiască un plan. Iată cîteva dintre indicațiile pe care acestea le-au scris pentru Markita în cursul primelor sesiuni de planificare:

1. Atunci cînd faci afaceri, îmbracă-te ca pentru afaceri, deci vei purta întotdeauna uniforma de cercetaș în timpul vînzărilor.
2. Cere întotdeauna o comandă mare, mai ales vineri seara.
3. Zîmbește întotdeauna, fii amabilă și nu accepta primul „nu".
4. Nu-i ruga pe oameni să CUMPERE prăjituri. Roagă-i să INVESTEASCĂ.

În fiecare zi, după ore, Markita își schimba hainele de școală cu uniforma de cercetaș și se ducea să bată pe la uși. Cînd oamenii răspundeau, le zîmbea, îi privea direct în ochi și le spunea declarația sa de intenție:

„Bună ziua, sînt Markita Andrews și am un vis. Vreau să cîștig o călătorie în jurul lumii, pentru mine și mama mea, prin vînzarea acestor prăjituri. Ați dori să investiți în zece sau douăzeci de cutii?"

De la prăjituri la film

În decurs de un an, Markita a vîndut 3 526 de cutii de prăjituri și a cîștigat călătoria în jurul lumii. În următorii ani, a continuat să vîndă, ajungînd la peste 42 000 de cutii, a jucat într-un film Disney despre aventura ei și a devenit coautoare la o carte numită *How to Sell More Cookies, Condos, Cadillacs, Computers ... and Everything Else* (*Cum să vindeți mai multe prăjituri, apartamente, Cadillacuri, calculatoare... și orice altceva!*).

Se poate spune că Markita Andrews și-a sporit spectaculos valoarea propriei firme îndrăznind să viseze și definind un plan pentru transformarea visurilor în realitate? Răspunsul este un DA răsunător!

Gîndiți-vă puțin la acest lucru. Dacă o fetiță de 13 ani își poate realiza visul de a călători în jurul lumii cu mama sa, ce puteți face dvs. dacă îndrăzniți să visați? Limita este cerul, nu-i așa? După cum a spus odată fostul cancelar german Konrad Adenauer, *„Trăim cu toții sub același cer, dar NU avem toți același orizont."*

Lărgiți-vă orizontul făcîndu-vă visuri mari

De ce nu v-ați lărgi orizontul îndrăznind să visați? Cel mai rău lucru care se poate întîmpla este să țintiți vîrfurile copacilor... să nu vă împliniți visurile... și să nimeriți gardul. Dar dacă ați ratat vîrfurile copacilor, ați reușit să nimeriți gardul, nu-i așa?

Și vă asigur că de cealaltă parte a gardului este o lume extraordinară a posibilităților fără sfîrșit, care vă așteaptă numai pe dvs. pentru a fi descoperite, o lume de aventuri fantastice care abia așteaptă să fie trăite.

Totul este să ÎNDRĂZNIȚI SĂ VISAȚI!

PRINCIPIUL 3

Puterea credinței

E mai bine să mori pentru ceva decît să trăiești degeaba.

Dr. Bob Jones, Sr.

Probabil ați auzit faimoasa observație a lui Henry Ford despre credință: *„De credeți că* PUTEȚI*... sau de credeți că* NU PUTEȚI*... aveți dreptate!"*

Îmi place foarte mult această remarcă, deoarece însumează însăși esența credinței. Dacă aveți convingerea că puteți face un lucru, aveți dreptate. PUTEȚI! Dar dacă sînteți convins că NU PUTEȚI FACE ACELAȘI LUCRU, ia ghiciți? Nu puteți!

Uluitor, nu-i așa? În cele mai multe cazuri, reușitele noastre nu se datorează meritelor, ci credinței!

Am fost întotdeauna fascinat de oamenii cu o credință de nezdruncinat în ceea ce fac. De nenumărate ori în istorie, oamenii cu o credință puternică în ei înșiși și în misiunea lor au realizat isprăvi extraordinare, în ciuda faptului că masele largi — și deseori chiar experții — susțineau contrariul! Iată patru personaje legendare care ilustrează ce vreau să spun.

Vincent van Gogh

Vincent van Gogh a vîndut numai două tablouri de-a lungul vieții sale — și în ambele cazuri cumpărătorul a fost fratele său! În pofida criticilor feroce din partea colegilor săi artiști, care susțineau că tehnica sa artistică este de-a dreptul primitivă, van Gogh a crezut în talentul și în viziunea

sa. Ironia este că sutele de tablouri pline de viață și de culoare pe care artistul n-a putut să le dea nici măcar pe degeaba valorează astăzi aproape un miliard de dolari!

Fred Astaire

La primul test de scenă al lui Fred Astaire, directorul de testare al studiourilor MGM i-a transmis șefului studioului o scurtă notă, în care afirma că Astaire nu era înzestrat cu talentele necesare pentru a juca în filme. Iată ce cuprindea notița: *„Nu are talent actoricesc. Nu știe să cînte. Știe să danseze puțin."*

Astaire a continuat să joace în nenumărate filme muzicale clasice, iar publicul american îi este dator pe vecie pentru credința sa în sine însuși și în visul său.

Margaret Mitchell

Margaret Mitchell a publicat o singură carte în viața sa... însă ce carte! *Pe aripile vîntului* a primit în 1939 premiul Pulitzer, iar ecranizarea romanului a devenit poate cel mai vizionat film din istorie.

Ceea ce majoritatea oamenilor nu știu este că *Pe aripile vîntului* a fost refuzat de 32 de editori! Deși în viața particulară era o persoană extrem de timidă, Margaret Mitchell a crezut atît de mult în cartea sa, încît a continuat să bată pe la ușile editurilor pînă cînd, în final, un editor a văzut ceea ce altora 32 le-a scăpat!

> „De credeți că PUTEȚI... sau de credeți că NU PUTEȚI... aveți dreptate!"
>
> HENRY FORD

Albert Einstein

Albert Einstein a fost un copil întîrziat, profesorii săi crezînd chiar că este retardat mental! N-a vorbit pînă la vîrsta de patru ani și a început să citească abia la șapte. Un profesor l-a descris ca „lent în gîndire, nesociabil și cufundat pentru totdeauna în visurile sale nebunești". A fost un

„Nimeni nu te poate face să te simți inferior fără consimțământul tău."

ELEANOR ROOSEVELT

student atît de mediocru, încît a fost exmatriculat de la o facultate, iar la o alta pur și simplu n-a fost primit!

Din fericire, Einstein a crezut mai mult în propriile sale capacități decît în toate afirmațiile negative ale unora dintre profesorii săi. Și, după cum știți, a devenit unul dintre cei mai mari gînditori ai secolului XX, iar teoria relativității este atît de complexă, încît numai o mînă de oameni pot afirma că o înțeleg pe deplin!

Cînd aud asemenea povești despre oameni care au triumfat datorită credinței în ei înșiși, mă gîndesc întotdeauna la afirmația lui Eleanor Roosevelt: *„Nimeni nu te poate face să te simți inferior fără consimțământul tău."* Cu siguranță, oamenii din aceste exemple nu s-au dat bătuți la primele comentarii negative venite din partea unor critici miopi. Dacă ar fi făcut-o, lumea ar fi astăzi cu mult mai săracă. Acești oameni au mers mai departe fiindcă au crezut în ei!

Cel mai extraordinar aspect al credinței este faptul că nu trebuie să ai inteligența lui Einstein sau talentul lui Fred Astaire pentru a te bucura de imensele avantaje pe care ți le oferă! Unde stă scris că oamenii cei mai înzestrați au drept exclusiv de proprietate asupra credinței? Rolul meu este să vă spun că acest principiu atît de simplu al credinței poate face minuni și pentru dvs.! Totul e să credeți!

Cutia credinței

Dr. Robert Schuller, în best-seller-ul său *Power Thoughts* (*Puterea gîndurilor*), vorbește despre un director de succes care păstrează pe biroul său o „cutie a credinței". De fiecare dată cînd are de-a face cu un proiect care nu înaintează — cum ar fi un contract de vînzări care s-a împotmolit sau o propunere dificilă — introduce documentul în cutia respectivă, pune capacul și îl lasă acolo pentru două zile.

La două zile sau două săptămîni după ce a ascuns documentul în cutie, îl scoate și îl examinează din nou. După propriile sale cuvinte, iată cum acționează „cutia credinței":

„Într-un fel, cînd revin la proiectul respectiv după cîteva zile, văd ceva ce n-am observat înainte. Mă gîndesc la o nouă metodă de a aborda problema. O notez și dacă totuși proiectul nu se mișcă, pun documentul din nou în cutie. În mod uluitor, funcționează întotdeauna! De cînd folosesc «cutia credinței», n-am pierdut nici o vînzare, un proiect sau o propunere!"

Aceasta e o poveste extraordinară, deoarece ilustrează foarte bine puterea credinței. Nu uitați nicicînd: *„Orice lucru pe care mintea îl poate concepe... și inima îl poate* CREDE... *îl poți împlini."* „Cutia credinței" este doar o metodă prin care cineva își poate reaminti în mod constant de uluitoarea putere a credinței.

Cum este definită credința în Biblie

Toată lumea este familiarizată cu conceptul de credință, dar dacă trebuie s-o definim mai exact, va fi ceva mai greu. Cea mai bună definiție a credinței pe care o cunosc este cea pe care ne-o oferă Biblia: *„Credința este substanța lucrurilor pe care le sperăm și dovada celor pe care nu le vedem."*

Cu alte cuvinte, nu trebuie „să vezi ca să crezi", după cum spune o veche zicală. Cînd crezi CU ADEVĂRAT în ceva, credința este suficientă. Viziunea din mintea ta este atît de clară, încît știi că este doar o chestiune de timp pentru a deveni realitate. Iată ce înseamnă credința!

„Schimbați-vă obiceiurile mentale din ÎNDOIALĂ în CREDINȚĂ. Astfel, totul va deveni posibil."

DR. NORMAN VINCENT PEALE

Puterea efectului placebo

În realitate, credința are atîta putere, încît efectiv *generează* un rezultat! Fenomenul „placebo" din medicină este un exemplu ideal. Placebo este o pilulă inofensivă, fără nici o acțiune farmaceutică, folosită în teste controlate pentru a determina dacă un medicament

aflat în fază experimentală acționează sau nu împotriva unei anumite afecțiuni.

Un grup de pacienți primește doze din medicamentul testat, iar celălalt grup primește placebo. Deoarece ambele grupe *cred* că au primit medicamentul care le va vindeca boala, starea unora dintre pacienții care au primit pilula placebo începe să se îmbunătățească.

Cu alte cuvinte, efectul placebo apare atunci cînd un pacient *crede* atît de mult într-un medic, într-un tratament sau într-o doctorie, încît mintea îi spune corpului să se însănătoșească!

Majoritatea medicilor vă vor spune că pilulele placebo acționează asupra a circa 35% dintre pacienți. Dar un studiu recent al articolelor medicale din ultimii 15 ani indică faptul că pînă la *70%* dintre pacienții studiați au afirmat că „medicamentele" placebo le-au alinat suferințele în mod semnificativ! Uluitor, nu-i așa, cum oamenii se pot vindeca efectiv de o boală prin simpla putere a credinței!

În binecunoscuta sa carte *Forța gîndirii pozitive**, dr. Norman Vincent Peale spune următoarele lucruri despre credință: *„Schimbați-vă obiceiurile mentale din ÎNDOIALĂ în CREDINȚĂ. Astfel, totul va deveni posibil."*

Forța gîndirii pozitive

Dr. Peale știa din sursă directă despre ce vorbea, fiindcă propria sa viață reprezintă o dovadă vie a faptului că gîndirea pozitivă poate face minuni. Peale a trăit pînă la venerabila vîrstă de 95 de ani, iar pînă la 93 de ani obșnuia să țină anual peste 100 de conferințe pe tot cuprinsul SUA.

Timp de 54 de ani a avut o emisiune radio săptămînală, a scris 46 de cărți și vreme de peste 50 de ani a ținut o predică în fiecare duminică. Ironia soartei este că, în tinerețe, Peale suferea de ceea ce el numea „cel mai îngrozitor complex de inferioritate" și a dezvoltat această filozofie a gîndirii pozitive pentru a se ajuta pe sine însuși!

* Apărută în traducere românească la editura Curtea Veche, București, 1999. (*N. red.*)

Evident, milioane de oameni din întreaga lume sînt nerăbdători să afle mesajul dătător de credință al dr. Peale, deoarece cartea sa, *Forța gîndirii pozitive*, s-a vîndut în peste 20 de milioane de exemplare și a fost tradusă în 41 de limbi de la prima sa publicare în 1952! Dorința mea cea mai mare este ca aceia care încă n-au citit această carte să primească mesajul inspirat al dr. Peale despre cum să abordezi viața adoptînd o atitudine pozitivă și nu una plină de îndoială!

Profeții care se autorealizează

Din nefericire, se întîmplă exact pe dos atunci cînd oamenii nutresc gînduri negative, cînd au o abordare de tipul „nu pot". O serie de studii științifice recente au demonstrat că gîndurile negative pot genera efectiv rezultate negative! De exemplu, cercetătorii din Anglia au raportat că riscul de a fi implicat într-un accident de automobil creștea cu 52% în zilele de vineri 13! Oamenii de știință au dovedit ceea ce se știa demult — că o convingere poate fi atît de puternică, încît să devină realitate!

„Pot" și „Nu pot"

Ați observat că în general oamenii au mai curînd o gîndire de tipul „nu pot" decît de tipul „pot"? Cu siguranță, în ziare și la televizor găsiți mult mai multe istorisiri negative decît pozitive. Nu pretind că aș cunoaște toate motivele pentru care oamenii sînt atrași de aspectele negative. Poate că așa e natura umană. Poate fiindcă auzim cuvîntul NU de circa șapte ori mai des decît cuvîntul DA.

Știu însă că în lumea asta sînt mult mai mulți pesimiști decît optimiști. Numărul celor ce cred că NU POT face ceva e mult mai mare decît al celor ce cred că POT. Iată un lucru cu totul inacceptabil!

Atunci cum putem urma sfatul dr. Peale și să trecem de la îndoială la credință? Răspunsul este să începem cu noi înșine... să începem să modelăm sistemul de credință al propriei noastre persoane, în loc să dăm vina pe ceilalți pentru toate nerealizările noastre. Începem prin a elimina

din viața noastră gîndirea de tipul „NU POT" și a o înlocui cu gîndirea „POT"! Iar pentru aceasta cel mai potrivit moment este ziua de azi... este clipa prezentă!

Înmormîntarea lui „NU POT"

Povestea mea preferată despre înlocuirea gîndirii NU POT cu gîndirea POT provine dintr-o carte numită *Teacher Talk (Profesorul vorbește)* de Chick Moorman. Povestea este despre o învățătoare la clasa a patra, pe nume Donna, care a născocit pentru elevii săi un mod creativ de a renunța la gîndirea negativă în favoarea celei pozitive.

Într-o dimineață, pe la începutul anului școlar, Donna le-a cerut celor 31 de elevi ai săi să ia o foaie de hîrtie și să scrie în capul ei cuvintele NU POT, cu litere mari. Apoi le-a cerut să facă o listă cu toate lucrurile de care nu se credeau capabili. Iată ce au scris unii dintre elevi:

„Nu pot să fac 10 flotări."

„Nu pot să mănînc doar o prăjitură."

„Nu pot să fac împărțiri cu numere mai mari de trei cifre."

„Nu pot face ca Debbie să mă placă."

În timp ce elevii erau concentrați asupra listelor, învățătoarea își scria propria listă:

„Nu-l pot determina pe Allan să comunice prin cuvinte și nu cu pumnii."

„Nu o pot convinge pe mama lui John să vină la ședința cu părinții."

Odată listele terminate, Donna le-a cerut elevilor să le împăturească în două și să le pună într-o cutie goală de pantofi de pe pupitrul ei. Apoi Donna a închis cutia, a luat-o sub braț, s-a îndreptat spre ușă și le-a cerut elevilor s-o urmeze. În drum spre ieșirea din școală, Donna s-a oprit la camera femeii de serviciu și a luat o lopată, după care și-a condus elevii afară, în curte.

Au mers pînă în colțul cel mai îndepărtat al terenului de joacă. Întorcîndu-se spre elevii săi cu o expresie solemnă, Donna îi anunță: *„Copii, ne-am adunat astăzi în acest loc cu un prilej foarte serios. Îl vom înmormînta pe NU POT."*

Apoi a început să sape o groapă în pămînt. Săpatul a durat 10 minute, pentru că fiecare copil voia să participe și el la această treabă. În final, după ce fiecare elev scosese cîte o lopată de pămînt, groapa avea aproape un metru adîncime. Donna puse cu grijă cutia cu listele „nu pot" în adîncul „mormîntului" proaspăt săpat.

Elogiu pentru „nu pot"

Apoi s-a întors către elevii ei și le-a cerut să formeze un cerc în jurul „mormîntului", să se prindă de mîini și să-și aplece capetele. Iată neuitatul elogiu pe care l-a rostit Donna:

„Prieteni, ne-am adunat astăzi în acest loc pentru a cinsti memoria lui NU POT. Pe cînd era încă aici cu noi, pe pămînt, a atins viața fiecăruia dintre noi... pe a unora poate mai mult decît pe a altora. Numele său, din nefericire, a fost rostit în fiecare clădire publică — școli, primării, instituții de stat și chiar la Casa Albă.

Astăzi i-am oferit lui NU POT un loc de odihnă veșnică. El va supraviețui prin frații și surorile sale — POT... VOI FACE... și VOI FACE CHIAR ACUM. Aceștia nu sînt la fel de cunoscuți ca faimoasa lor rudă și încă nu sînt atît de puternici. Poate însă că într-o zi, cu ajutorul vostru, vor lăsa o amprentă mai puternică asupra acestei lumi.

Odihnească-se în pace... și fie ca toți cei de față să-și continuie viața în absența lui. Amin."

Apoi Donna și elevii săi au umplut cu pămînt „mormîntul" proaspăt, după care s-au întors în clasă, unde au sărbătorit plecarea lui NU POT. În cursul serbării, Donna a confecționat o „piatră funerară" din carton, pe care a scris cu litere mari, negre, următoarele cuvinte:

NU POT
ODIHNEASCĂ-SE ÎN PACE
28 MARTIE 1980

Această „piatră funerară" din carton a atîrnat în clasa Donnei întregul an școlar. De fiecare dată cînd unul dintre

elevii săi uita și spunea „nu pot", Donna îi arăta „piatra". În cele mai multe cazuri, elevul zîmbea și reformula fraza.

Nu-i așa că e o poveste încîntătoare? N-am avut plăcerea s-o întîlnesc pe această învățătoare, dar vă asigur că mi-aș înscrie imediat copiii la clasa ei, dacă ar preda la școala elementară din cartierul meu!

Gîndiți-vă numai cîte ar putea realiza oamenii dacă l-ar înmormînta în mintea lor pe „nu pot"! Dacă s-ar întîmpla acest lucru, valoarea fiecărui om ar spori nebănuit!

Credeți și în alții, nu numai în dumneavoastră

Pînă acum am vorbit despre credința în noi înșine. Fără îndoială, a crede în noi este esențial pentru a spori valoarea propriei firme. Dacă TU nu crezi în tine însuți, de ce ar crede *altcineva* în tine?

Încrederea în sine este fundamentală, asta-i clar. Dar indiferent de gradul dvs. de independență, există și un alt aspect. După cum spunea marele poet englez John Donne cu sute de ani în urmă: „Nici un om nu este o insulă." Aceasta înseamnă că trebuie să credeți în ceva și în cineva din afara dvs.

Oamenii care au realizat lucrurile cele mai mărețe, fără excepție, au crezut în ei înșiși și în alți oameni. Indiferent cît de mult credea în sine însuși, Columb n-ar fi putut ajunge cu bine în Lumea Nouă fără credința în echipajul său.

Oamenii cu adevărat realizați cred în familiile lor, în prietenii lor, în țara lor, în cauza pentru care luptă... și, în fine, cred în ceva mai puternic decît întreaga lume și toți oamenii acesteia luați la un loc. Este vorba de credința în Dumnezeu!

În continuare, haideți să vedem cum credința în ceilalți vă poate îmbogăți și poate spori valoarea firmei dvs. Leo Durocher, pătimașul manager din anii 1950 al echipei de baseball New York Giants, este un exemplu ideal despre importanța credinței în ceilalți în obținerea succesului personal.

Credința în tînărul Willie

La începutul sezonului din 1951, Durocher a promovat un jucător de 20 de ani pe nume Willie Mays în poziția de la centrul terenului. Durocher știa să recunoască talentul în ceilalți și credea cu tărie că Mays va deveni o supervedetă.

Dar tînărul jucător sfios dintr-un mic oraș din Alabama juca îngrozitor în fața mulțimilor de pe marile stadioane, în meciurile ligii superioare. Era atît de nervos, încît atunci cînd a fost la bătaie nu a atins mingea de douăsprezece ori. După ce totuși a lovit o minge, a ratat din nou de 14 ori!

Tînărul mijlocaș era distrus! La încheierea unui nou meci în care nu reușise nici o lovitură, Durocher l-a găsit pe Mays plîngînd într-o sală de la subsol. Printre suspine, Mays spuse: *„Domnule Leo, nu sînt în stare să joc în liga superioară."*

Durocher l-a luat pe după umeri pe tînărul descurajat și i-a spus: *„Willie, atîta vreme cît sînt managerul echipei, tu ești mijlocașul meu."*

Ziua următoare, Durocher l-a plasat pe Mays în centrul terenului și credința i-a fost răsplătită. Mays a reușit două lovituri în acea după-amiază. Pînă la sfîrșitul anului, Mays a reușit să dea 300 de lovituri bune și a devenit o vedetă pentru următorii 20 de ani! Chiar pe vremea cînd Willie Mays nu credea în el însuși, Leo Durocher a crezut. Iar această credință le-a sporit amîndurora valoarea în mod spectaculos.

De-a dreptul incredibil! Vedeta care a acumulat în cariera sa peste 3000 de lovituri și 600 de tururi complete a început cu o singură lovitură reușită din 26 de încercări!

Avantajele credinței

Credința în ceilalți, indiferent dacă e vorba de colegi, familie sau prieteni, poate avea o putere miraculoasă.

Medicii de la școala de medicină Dartmouth au studiat progresele a 232 de pacienți în vîrstă care suferiseră operații pe cord deschis. Cercetătorii au descoperit că pacienții care NU participaseră în mod regulat la activități sociale — la biserică, la întrunirile unui grup de prieteni sau la un club

— erau de trei ori mai expuși riscului de a deceda în termen de șase luni de la operație. Conform celor spuse de unul dintre conducătorii testelor: *„Faptul de a avea o credință puternică și de a fi implicat într-o activitate ce implică relații umane, cum ar fi mersul la biserică, are influențe cît se poate de benefice asupra sănătății."*

Poate că în loc să le prescrie pacienților medicamente antidepresive, medicii ar trebui să le recomande SĂ MEARGĂ LA BISERICĂ ÎN FIECARE SĂPTĂMÎNĂ!

Ideea este următoarea: oamenii care cred în Dumnezeu și într-o cauză mai presus de ei înșiși sînt mai sănătoși, mai fericiți și mai realizați decît cei lipsiți de această credință. Asta-i tot!

Cel care are o credință mai puternică e învingătorul!

Cred sincer că persoana cu credința cea mai puternică va cîștiga întotdeauna. Creștinismul a învins păgînismul pe vremea Imperiului Roman. Democrația a învins fascismul în al doilea război mondial. Capitalismul a învins comunismul în cadrul războiului rece. De ce? Credința în Dumnezeu, în cauza libertății și în libera inițiativă au fost mai puternice! Este ca în povestea cu David și Goliat.

> „Un om cu credință valorează cît alții 99 care au numai un interes."
> JOHN STUART MILL

Cînd David s-a oferit să lupte împotriva gigantului, toată lumea din jur i-a spus că e nebun. I-au spus lui David că Goliat era atît de mare, încît nu era chip să-l învingă. David a răspuns: *„Goliat este atît de mare încît n-am cum să ratez!"*

David avea o credință extraordinară! Credea în sine însuși, în Dumnezeu și în cauza sa. Aceasta nu înseamnă că nu îi era frică. Bineînțeles că-i era frică! Conform celor spuse în Biblie, Goliat avea peste trei metri înălțime, era acoperit cu o armură din cap pînă-n picioare și supraviețuise multor lupte corp la corp. Dar credința neclintită a lui David i-a dat puterea să-și învingă teama și să triumfe asupra lui Goliat și a necredincioșilor.

Filozoful John Stuart Mill a rezumat uluitoarea putere a credinței în următoarele cuvinte: *„Un om cu credință valorează cît alții 99 care au numai un interes."* Povestea victoriei lui David este cu siguranță o dovadă în sprijinul acestei afirmații.

Credeți în dumneavoastră și în cauza pe care o susțineți

Am observat de-a lungul anilor că atît oamenii care au succes cît și cei care n-au primesc aceeași cantitate de răspunsuri negative. Diferența este că oamenii de succes — acei Henry Ford din toată lumea — nu-i ascultă pe cei care vor să le fure visul.

Este la fel ca în vechea zicală: „Dacă nu lupți pentru ceva, vei cădea din nimic." Dacă oamenii nu cred cu pasiune în propria lor persoană, în familiile lor, în țara lor și în cauza pentru care luptă, vor fi doborîți cu ușurință de primul vînt potrivnic.

Nici nu vreau să mă gîndesc unde aș fi astăzi dacă i-aș fi ascultat de fiecare dată pe cei din jur în loc să-mi ascult vocea interioară care mă sfătuia să rămîn fidel propriilor convingeri. De exemplu, cînd le-am spus prietenilor și cunoștințelor că scriu o carte, cei mai mulți dintre ei au rîs de mine. Vedeți dvs., în liceu și la facultate am fost un elev și un student mediocru la limba engleză, nu m-am descurcat foarte bine cu ortografia, iar despre gramatică... ce să vă mai spun.

Oamenii mi-au spus: *„Ce știi tu despre ce înseamnă să scrii o carte? N-ai mai făcut niciodată asta înainte."* Răspunsul meu la acest comentariu era: *„Dacă primul om care a scris o carte ar fi gîndit astfel, pe lumea asta n-ar exista cărți."* Mi-am dat seama că dacă aceia care mă criticau nu se credeau în stare să scrie o carte, asta era problema lor. Însă nu era cazul să le fac pe plac!

Vedeți dvs., eu am crezut în mine și în cauza mea. Am crezut cu adevărat că am ceva de spus oamenilor. Știam, fără nici o umbră de îndoială, că aveam de transmis un mesaj pe care oamenii îl vor găsi valoros, interesant și util.

Criticii mei se concentrau asupra unor lucruri mărunte — gramatica, ortografia și notele mele de la școală. Pe de altă parte, pe mine mă preocupau lucruri mai importante, și anume cum să le transmit mesajul și cum să organizez ceea ce aveam de spus într-un mod ușor de înțeles. Mi-am dat seama că puteam găsi oricînd un profesor de engleză sau un redactor care să se îngrijească de detalii. Iată de ce am adoptat expresia: *„Nu acorda importanță lucrurilor mărunte"* drept moto personal!

Sînt mîndru să vă spun că din prima mea carte, *Who Stole the American Dream? (Cine a furat Visul American?)*, s-au vîndut peste un milion de exemplare în mai puțin de trei ani. Cîte exemplare aș fi vîndut dacă aș fi crezut în criticii mei în loc să cred în cauza și capacitățile mele? Nici unul!

O legendă vie

Nu știu dacă ați auzit de Arnold Palmer. Din 1955, Palmer a cîștigat nenumărate campionate de golf profesionist, inclusiv patru campionate ale maeștrilor. Este o legendă vie și unul dintre cei mai celebri oameni din lume.

Care este secretul succesului său? Cred că mai presus de orice altceva, este credința neclintită în capacitatea sa de a reuși. Oricine l-a văzut pe Arnold Palmer balansînd o crosă de golf știe că nu este cel mai grațios jucător din lume.

Dar de fiecare dată cînd potrivea mingea de golf sau se pregătea pentru o lovitură, avea *convingerea* că va trimite mingea exact acolo unde voia! La jocul de golf, unde încrederea în sine este esențială, Palmer era rege!

Deși a cîștigat sute de campionate și premii, are un birou simplu și practic fără trofee, cu excepția unei mici și vechi cupe primite cu ocazia primului său succes profesional de la campionatul canadian din 1955.

În rest, singura piesă decorativă din biroul său este o mică plachetă înrămată, cu o inscripție ce servește drept încheiere pentru acest capitol despre puterea credinței. Iată ce scrie pe această plachetă:

De crezi că ești învins, eșecul n-așteaptă amînare.
De crezi că nu-ndrăznești, nici nu vei îndrăzni.
Dacă-ți dorești cîștigul, dar nu te crezi în stare,
Aproape sigur nu-l vei dobîndi.
În bătăliile vieții, victorii nu obține
Doar cel ce mai puternic se poate dovedi.
Dar în final, învingător va fi
Acela care spune: „Cred în mine!"

PRINCIPIUL 4

Curajul de a trece la acțiune

Nu te înec fiindcă ai căzut în apă, ci fiindcă rămîi acolo.

Edwin Louis Cole

Ați văzut cumva filmul *Moscova de pe Hudson* cu Robin Williams? Este o comedie excepțională din anii 1970, despre un artist de circ rus care rămîne în America în cursul unui turneu la New York.

Personajul interpretat de Robin Williams se numește Vladimir și cînd îl întîlnim pentru prima dată cîntă la saxofon în trupa de circ din Moscova. Deși trecut deja de 30 de ani, Vladimir trăiește cu părinții săi într-un apartament prăpădit și înghesuit din Moscova. Prietenul său cel mai bun, Anatol, este clovn la circ și visul său cel mare este să fugă în America.

Faptele sînt mai de preț decît vorbele

Ambele personaje ajung la New York cu ocazia unui turneu, spectacolele circului desfășurîndu-se la Madison Square Garden. Cei doi prieteni sînt uluiți de bunăstarea și libertatea din America, iar Anatol clovnul are o conversație serioasă cu prietenul său despre o evadare în caz că se va ivi ocazia.

Personajul interpretat de Robin Williams, Vladimir, visează și el la libertate, dar îi reamintește neîncetat prietenului său pericolele evadării: nici unul dintre ei nu vorbește prea bine engleza, au foarte puțini bani, iar serviciile secrete rusești le supraveghează fiecare mișcare. Dacă încercarea lor de evadare ar eșua, ar fi condamnați să-și petreacă restul vieții într-o închisoare din Siberia.

O mică șansă de evadare se ivește atunci cînd autobuzul care-i ducea la aeroport se oprește pentru zece minute la magazinul universal Macy's. După scurta partidă de cumpărături, în timp ce oamenii serviciilor secrete rusești îi împing pe toți spre ieșire, ochii celor doi prieteni se întîlnesc. Anatol clovnul se uită către un supraveghetor, care i-a întors spatele... apoi către echipa de pază de la magazin. Este timpul să acționeze!

Dintr-o dată, personajul interpretat de Robin Williams aleargă spre gardianul de la magazin, își aruncă brațele în jurul lui și strigă: *„Ajutați-mă! Evadez! Evadez!"* Oamenii serviciului secret încearcă să-l tragă înapoi, dar gardianul de la Macy's cheamă poliția.

Cînd lucrurile se limpezesc, îi vedem pe supraveghetorii ruși încercînd cu disperare să-l convingă pe Vladimir să urce în autobuz, alături de restul trupei. Dar evadatul refuză. Visul său de a trăi în America devine în sfîrșit realitate.

Dumnezeu nu-l va ajuta niciodată pe cel care nu trece la acțiune

Camera este îndreptată asupra celorlalți artiști de circ, care privesc în tăcere pe fereastra autobuzului. Apoi imaginea se deplasează lent de-a lungul șirului de chipuri triste și se oprește asupra unei fețe brăzdate de lacrimi, lipite de geam. Este fața clovnului Anatol, care n-a profitat de șansa pe care a avut-o.

Învățătura desprinsă din această scenă este cheia capitolului de față — CURAJUL DE A TRECE LA ACȚIUNE! Anatol clovnul știa să dea din gură, dar cînd a sosit momentul adevărului, n-a avut curajul să treacă la fapte.

Pe de altă parte, personajul lui Robin Williams a lăsat faptele să vorbească. Ambii prieteni aveau același vis — acela de a se bucura de libertatea pe care le-o

„Cerul nu-l ajută niciodată pe cel care nu TRECE LA ACȚIUNE."

SOFOCLE

oferea America. De fapt, visul lui Anatol era probabil mai puternic decît cel al lui Vladimir.

Dar unul singur dintre cei doi prieteni s-a întors la o viață plină de opresiune și lipsită de speranță.

Unul singur dintre cei doi a avut curajul să treacă la acțiune.

„Cerul nu-l ajută niciodată pe cel care nu trece la acțiune" afirma filozoful grec Sofocle cu peste 2000 de ani în urmă. Sînt lucruri care nu se schimbă niciodată: cheia succesului este aceeași ca și acum 2000 de ani... și va fi aceeași peste alte 2000 de ani. *Faptele sînt mai puternice decît vorbele.* Au fost întotdeauna și vor fi întotdeauna!

Orice om cu puțin bun simț înțelege că în lipsa acțiunii nu se întîmplă nimic. „Pentru orice acțiune există o reacțiune egală și de sens opus" — este una dintre axiomele de bază ale fizicii elementare. Permiteți-mi deci să vă pun o întrebare: dacă este universal acceptat faptul că nu se întîmplă nimic pînă cînd ceva sau cineva nu trece la acțiune, oare de ce atîția oameni cheltuiesc atîta timp și efort pentru a evita să acționeze?

Amînarea sau moartea lentă

Răspunsul la această întrebare cuprinde un singur cuvînt... un cuvînt pe care un om înțelept l-a numit odată „asasinul natural al tuturor posibilităților". Acest cuvînt este „AMÎNARE"! Consider că amînarea este o „moarte lentă" deoarece condamnă acțiunea la agonie, în loc s-o spulbere dintr-o lovitură.

Tom Peters, în lucrarea sa de succes despre afaceri, intitulată *In Search of Excellence (În căutarea excelenței)*, analizează sute de firme pentru a descoperi principiile-cheie pe care se bazează cele mai bine conduse companii din America. După ani de cercetări, Peters a descoperit opt caracteristici comune marilor companii. Dintre acestea, primul atribut al excelenței este, potrivit lui Peters — *„o înclinație către acțiune"*. Cu alte cuvinte, liderii firmelor cu cel mai mare succes nu se mulțumesc să stea și să discute despre a face ceva — ei efectiv *fac ceva*!

Peters afirmă că mentalitatea conducerii într-o întreprindere mediocră este „haideți să mai studiem puțin problema... nu este departamentul meu... să discutăm această propunere trimestrul următor."

Strigătul de luptă al marilor companii este: *„Să facem, să rezolvăm, să încercăm... acum!"*

Ce se poate spune despre „firma" dvs.? Aveți „înclinație către acțiune"? Încercați să vă valorificați calitățile și să faceți ceva? Sau sînteți unul dintre cei care cred că nici o problemă nu e suficient de urgentă pentru a nu fi amînată pe a doua zi?

Ca să fiu sincer, nu i-am înțeles niciodată pe cei care amînă lucrurile, deoarece eu fac tocmai contrariul. Motoul meu a fost întotdeauna: „pe locuri, fiți gata, start!" Deși firea mea impulsivă m-a făcut uneori să dau de bucluc, știu cel puțin că nu sînt condamnat la o moarte lentă din cauza amînării!

Mai tîrziu? De ce nu acum?

Una dintre povestirile clasice care scot în evidență pericolele amînării se referă la Benjamin S. Bull, fondatorul și conducătorul firmei Medal Gold Flour. În cursul unei întruniri cu conducerea companiei, Bull i-a cerut unui director de rang superior să întocmească un raport privind mersul unuia dintre proiectele sale favorite.

Directorul a răspuns că departamentul său nu a început încă să lucreze la proiect, dar *eventual* se va ocupa de aceasta ceva mai tîrziu. Fiind un om nerăbdător, Bull a sărit exasperat de pe scaun, s-a aplecat peste directorul rămas cu gura căscată și a strigat: *„Ceva mai tîrziu? De ce nu acum?"*

Expresia *„Ceva mai tîrziu? De ce nu acum?"* a avut un impact atît de puternic asupra conducerii de la Medal Gold, încît a fost adoptată imediat ca moto al companiei — și a rămas așa timp de peste 50 de ani!

Concluzia: este preferabil *să faci ceva* decît *să găsești* JUSTIFICĂRI *pentru a nu face nimic*, așa că de ce n-ai trece la acțiune? După cum am spus întotdeauna: *„Ignoranța în acțiune este de preferat cunoștințelor în repaos."* TRECEȚI LA ACȚIUNE!

Cred că oamenii obișnuiesc să amîne lucrurile fiindcă presimt că a acționa este mai dificil decît a rămîne pe loc. Dacă oamenii ar dedica *acțiunii* la fel de mult timp ca acela pe care-l petrec *gîndindu-se cum să evite acțiunea*, ar realiza de două ori mai multe într-un timp de două ori mai scurt. După cum îi plăcea să spună lui Abraham Lincoln: *„Nu puteți scăpa de responsabilitatea zilei de mîine fugind de ea astăzi."*

Ce ați făcut astăzi?

Am citit undeva o poezie despre amînare, compusă de un anonim, care ilustrează foarte bine ce vreau să spun. Se numește: *Ce am făcut azi?*

Voi face atîtea în anii ce vor veni,
Dar ce am făcut azi?
Avuții fără număr voi dărui,
Dar ce am dăruit azi?
În ceruri un palat voi construi,
Dar ce am construit azi?
În lenește visuri pot să mă legăn mereu,
Dar cine va face acestea, de nu eu?
Rămîne pentru toți o întrebare:
În ziua de azi ce am făcut oare?

În ziua de azi ce am făcut oare? E un refren grozav, nu-i așa? Astăzi este singura zi în care trebuie să faceți ceva, fiindcă nu există nici o garanție că veți apuca ziua de mîine!

Pastorul de la biserica la care merg le reamintește întotdeauna credincioșilor importanța faptului de a trăi în momentul prezent: *„Ziua de ieri este un cec anulat. Ziua de azi înseamnă bani în mînă. Ziua de mîine este o poliță."*

Dacă priviți timpul în acest fel, înțelegeți dintr-o dată că singurul lucru pe care-l puteți duce la bancă este prezentul... așa că puteți să folosiți din plin momentul prezent și să treceți la acțiune — *chiar acum!* Este ca în reclama TV pentru Black and Decker care prezintă un om ce

folosește un ferăstrău electric pentru a-și face niște rafturi. În finalul reclamei, prezentatorul spune: *„Ai mai multă satisfacție din a pune lucrurile cap la cap decît din a le lăsa pe mîine."*

Acțiunile mărunte determină rezultatele mărețe

Cred că un alt motiv pentru care atîția oameni amînă lucrurile este convingerea lor că trebuie să realizeze dintr-o dată ceva monumental. Nimic mai fals!

Frumusețea acțiunii este faptul că acțiunile mărunte pot conduce în decursul timpului la rezultate mărețe! În următoarele cîteva pagini veți învăța despre modul în care acțiunile mărunte, efectuate în mod consecvent, pot avea rezultate extraordinare în trei domenii ale vieții dvs. — situația financiară, sănătatea și timpul.

Economiile mici conduc la o pensie mare

În primul rînd, haideți să vedem cum puteți deveni mai bogat decît ați visat vreodată economisind în fiecare lună o mică sumă de bani. Imaginați-vă că scopul dvs. este să aveți o pensie de 50 000 de dolari pe an. Dacă de la vîrsta de 20 de ani ați începe să economisiți cîte 100 de dolari pe lună — adică 25 de dolari pe săptămînă — și i-ați investi într-un fond mutual cu o dobîndă cuprinsă între 12 și 15 % pe an... la vîrsta de 65 de ani veți avea în cont peste o jumătate de milion de dolari!

Apoi, la 65 de ani, ați putea începe să trăiți din dobîndă — care la vremea aceea ar fi de 50 000–60 000 de dolari pe an — fără a fi nevoie să vă atingeți de suma din cont! Și pentru asta e suficient să puneți deoparte 100 de dolari pe lună — sumă căreia cei mai mulți dintre noi nici nu i-am simți lipsa dacă ne-am forma obiceiul de a o pune deoparte în loc s-o cheltuim!

„Nimeni nu s-a îngrășat fiindcă a mîncat o dată mult."

VECHI PROVERB CHINEZESC

Cum să scăpăm de kilogramele nedorite

Acum haideți să examinăm modul în care acțiunile mărunte, realizate în fiecare zi, vă pot îmbunătăți sănătatea în mod spectaculos. Să presupunem că vreți să dați jos cîteva kilograme. Ce-ar fi dacă ar exista o metodă simplă și în același timp plăcută prin care să slăbiți și să vă îmbunătățiți condiția fizică? Ei bine, această metodă există... și de fapt este un lucru pe care-l facem în fiecare zi. Se numește plimbare. Este ușor... plăcut... și o metodă grozavă de a scăpa de kilogramele în plus și de a ne menține în formă!

Gîndiți-vă în felul următor: ce-ar fi să mergeți la o plimbare de 20–30 de minute, șase zile pe săptămînă, fie înainte de a merge la lucru, fie în pauza de prînz, apoi să înlocuiți ciocolata de după-amiază cu un măr... și să slăbiți 5–10 kilograme într-un an?

Veți vedea că nu aveți de făcut schimbări majore — cum ar fi să alergați cîte 5 km pe zi și să mîncați numai morcovi cruzi — pentru a pierde „anvelopa" din jurul burții! O serie de lucruri mărunte, realizate în fiecare zi, sînt suficiente pentru a obține schimbări extraordinare!

Cum să obțineți o lună în plus pe an

Să examinăm încă un exemplu privind rezultatele mărețe ale acțiunilor mărunte. V-ar plăcea să aveți o lună în plus în fiecare an? Imposibil? Nici vorbă! Fiți atent la următoarele: Dacă v-ați pune ceasul deșteptător să sune în fiecare dimineață cu o jumătate de oră mai devreme, șase zile pe săptămînă, ați obține trei ore în plus pe săptămînă... trei ore pe care le puteți folosi pentru a citi, a face gimnastică sau a fi alături de cei dragi.

„Am descoperit foarte devreme că ratam 100% din loviturile pe care NU le trăgeam."

WAYNE GRETZKY

Dacă faceți asta 52 de săptămîni pe an, obțineți 156 de ore în plus. Aceasta înseamnă aproape orele pe care le lucrați într-o lună, adică patru săptămîni a cîte 40 de ore!

Gîndiți-vă numai ce-ar însemna asta. În decurs de o viață, acea jumătate de oră în plus v-ar dărui aproape 4 ani de săptămîni lucrătoare! Ce-ați face cu timpul suplimentar? Gimnastică? V-ați juca cu copiii dvs.? V-ați ocupa de dezvoltarea personală? Acum înțelegeți modul în care o acțiune mărunță, cum ar fi trezitul mai devreme în fiecare zi, vă poate oferi cîțiva ani de viață în plus — o viață plină de satisfacții? Iată ce vreau să spun prin faptul că acțiunile mărunte, consecvente, determină rezultate mărețe!

Puțin timp pierdut și o grămadă de bani aruncați

Am citit de curînd un articol dintr-o revistă de afaceri care ilustrează modul în care acțiunile mărunte pot duce în timp la acumulări semnificative. Este o povestire despre modul în care directorii firmei Toyota implementau noi și noi metode de sporire a eficienței și profitabilității.

Reporterul a observat că toți lucrătorii de la o întreprindere Toyota purtau centuri din piele pentru unelte. A calculat rapid că dacă fiecare centură costa 20 de dolari, firma cheltuia pe acestea pînă la 100 000 de dolari pe an. Reporterul l-a abordat apoi pe unul dintre directorii fabricii și i-a spus că ar putea economisi bani dacă ar renunța la centurile pentru unelte.

„Perseverența reprezintă munca grea ce urmează după ce te-ai săturat de munca grea pe care ai făcut-o deja."

NEWT GINGRICH

Directorul a zîmbit și i-a răspuns reporterului că respectivele centuri erau una dintre cele mai bune investiții realizate vreodată de fabrică. Un inginer de la Toyota socotise că dacă fiecare lucrător ar fi scăpat zilnic pe jos o unealtă și i-ar fi luat doar cîteva secunde ca s-o ridice, Toyota ar fi pierdut 115 milioane de dolari pe an! Purtînd centuri pentru unelte, erau mai puține șanse ca muncitorii să încurce instrumentele și să piardă din timpul de producție, încercînd să le găsească. Poate că centurile reprezentau pentru firma Toyota o

cheltuială de cîteva mii de dolari... dar îi permiteau să economisească milioane!

Uluitor, nu-i așa? V-ați fi imaginat vreodată că o acțiune măruntă, care durează efectiv cîteva secunde — cum ar fi scăparea unei unelte pe jos și ridicarea ei — poate duce în final la o cifră astronomică de 115 milioane de dolari?

Toate aceste exemple dovedesc faptul că puteți obține rezultate EXTRAORDINARE pe baza unor acțiuni mărunte, efectuate în mod consecvent. Cheia nu este o faptă măreață, ci consecvența acțiunilor aparent nesemnificative. Exact ca într-un vechi proverb: „Cum se mănîncă un elefant? Cu înghițituri mici."

Nu ții nteș ti, nu lovești

Cînd un reporter l-a întrebat pe Wayne Gretzky, golgeterul cel mai prolific din istoria ligii naționale de hochei, care este secretul său, Gretzky a răspuns: *„Am descoperit foarte devreme că ratam 100% din loviturile pe care* NU *le trăgeam."*

Cu alte cuvinte, dacă nu trageți, nu sînt șanse să nimeriți ținta. E valabil atît în sport, cît și în viață. Dacă dvs. nu faceți un lucru, acesta nu se va realiza de la sine. Nimic, absolut NIMIC nu poate lua locul faptelor! Și cu cît acționați mai mult, cu atît obțineți mai multe rezultate.

Se înțelege de la sine: dacă vreți să slăbiți, trebuie să faceți ceea ce fac oamenii slabi. Dacă vreți să fiți bogat, trebuie să faceți ceea ce fac oamenii bogați. De cele mai multe ori, înclinația către acțiune și nu talentul este ceea ce distinge marile realizări de cele mărunte. În esență, o realizare măreață nu este altceva decît o acumulare de realizări mărunte!

Puterea perseverenței

Știți probabil că există un cuvînt pentru a denumi acțiunile mărunte, realizate zilnic. Acest cuvînt este *perseverență*. Este probabil unul dintre cele mai subestimate și incorect folosite cuvinte din dicționar. Cea mai bună definiție a perseverenței pe care am auzit-o vreodată este cea a

lui Newt Gingrich, care afirmă că aceasta este *„munca grea pe care o faci după ce te-ai săturat de munca grea pe care ai făcut-o deja."*

„Perseverența nu este o cursă de 100 de km. Înseamnă o sută de curse succesive de 1 km."
ANONIM

Cu alte cuvinte, poate că perseverența nu este ceva deosebit de fascinant, dar cu siguranță duce lucrurile la îndeplinire! Cred că în ziua de azi prea mulți oameni acordă o importanță exagerată talentului și subestimează preseverența.

Avem convingerea că pot reuși numai oamenii supertalentați — însă nimic nu e mai departe de adevăr. Pentru fiecare om de succes dotat cu un talent special, există mii de oameni de succes care au reușit grație curajului, hotărîrii și perseverenței.

Colonel Sanders, fondatorul faimoasei rețele de restaurante fast-food Kentucky Fried Chicken, este un exemplu perfect. Sanders și-a început afacerea abia după ce s-a pensionat de la căile ferate. La o vîrstă de peste 60 de ani, a început să-și vîndă rețeta secretă de pui restaurantelor din sudul SUA. Luni întregi a condus zilnic mii de kilometri, oprindu-se la fiecare restaurant din drum pentru a-i oferi patronului rețeta sa de pui.

De foarte multe ori a fost nevoit să doarmă în mașină peste noapte, fiindcă nu-și putea permite o cameră la motel. A fost respins în peste 500 de locuri pînă cînd un patron de restaurant mai milos s-a îndurat de el și i-a permis să-i arate rețeta.

Astăzi sînt mii de francize Kentucky Fried Chicken în sute de țări din lumea întreagă. Să nu-mi spuneți că Sanders a devenit celebru fiindcă era un bucătar desăvîrșit! De fapt, n-a fost nici cel mai bun om de afaceri din lume. Dacă ar fi fost, ar fi devenit patronul societății de căi ferate unde lucrase timp de peste 40 de ani.

Însă, fără îndoială, a fost unul dintre cei mai perseverenți oameni din lume. Perseverența, nu talentul, a fost cea care l-a adus pe culmi.

Un om înțelept a remarcat odată că: *„Perseverența nu este o cursă de o sută de kilometri. Înseamnă o sută de curse succesive de cîte 1 km."* Gîndiți-vă puțin: apa se dovedește întotdeauna mai puternică decît stînca. De ce oare? După cum a spus Shakespeare: „Prea multă ploaie uzează marmura." Esența este că în final eforturile perseverente vor triumfa întotdeauna.

Regele floricelelor de porumb

Nu știu dacă ați auzit de Orville Redenbacher. A fost un om care a cîștigat milioane de dolari vînzînd floricele de porumb! Cu toții am dori să ne croim drumul către faimă și bogăție vînzînd ceva la fel de profitabil cum sînt floricelele de porumb. Dar ceea ce majoritatea oamenilor nu știu este că Redenbacher a petrecut peste 20 de ani, încercînd peste 30 000 de varietăți de porumb, pentru a fabrica niște floricele mai pufoase și cu un gust mai fin.

Reușita lui nu s-a datorat norocului. Și nici muncii din greu timp de o lună sau un an. Ceea ce l-a transformat pe directorul unei fabrici de floricele de porumb într-un multimilionar au fost acțiunile perseverente, realizate în decursul timpului!

Nu renunțați niciodată!

În folclorul chinez există o poveste care ilustrează foarte bine importanța perseverenței. În această poveste, un om sfînt visează că este dus de îngeri să viziteze raiul. În timp ce îngerii îl conduc de-a lungul palatului ceresc, ei trec printr-o încăpere uriașă, ticsită de la podea pînă-n tavan numai cu daruri.

Sfîntul se opri și se uită prin cameră, uimit de diversitatea și frumusețea nenumăratelor daruri. *„De ce sînt toate aceste daruri extraordinare depozitate în această cameră?"*, îi întrebă pe îngeri.

Un înger tînăr și frumos păși înainte și răspunse, cu o expresie tristă pe față: *„Aceasta este camera în care păstrăm lucrurile pentru care se roagă oamenii... dar, din nefericire, ei încetează să se mai roage chiar înainte ca acestea să le fie trimise!"*

Știți, atunci cînd văd că oamenii renunță la visurile lor în momentul în care întîlnesc cel mai mărunt obstacol, prima mea reacție este tristețea, la fel ca a îngerului din poveste. Dar tristețea face loc curînd unui sentiment de frustrare... deoarece pur și simplu urăsc să-i văd pe oameni cum se dau bătuți. Cred că dacă mai multă lume *ar înțelege pe deplin puterea perseverenței*, am realiza mai mult decît tot ce-am visat vreodată!

Calvin Coolidge înțelegea foarte bine importanța perseverenței, iar scurta sa disertație despre aceasta merită citată:

„Nimic în lume nu poate lua locul perseverenței. Talentul — nu: pretutindeni întîlnim oameni talentați, dar ratați. Nici geniul: geniul nerăsplătit este ceva aproape legendar. Nici educația: lumea e plină de faliți cu educație. Perseverența și hotărîrea sînt omnipotente. «Dă-i înainte» este sloganul care a rezolvat și va rezolva întotdeauna problemele rasei umane."

Eșecul nu a fost una dintre opțiuni

Rich DeVos și Jay Van Andel, fondatorii corporației Amway, una dintre cele mai mari companii private din America, sînt o dovadă vie a observației lui Coolidge că perseverența este cea mai bună metodă de a ne îndeplini scopurile. La începutul activității lor, Rich și Jay au ținut în fiecare seară întruniri de vînzări. Una dintre primele întruniri trebuia să aibă loc în Lansing, statul Michigan, iar cei doi harnici parteneri au petrecut două zile făcînd reclamă evenimentului.

„Poți să produci bani sau să produci scuze, dar nu amîndouă în același timp."

ANONIM

Au dat anunțuri la posturile de radio și în ziare, au împărțit pliante la cele mai aglomerate colțuri de stradă, la orele prînzului. Și-au pregătit discursul și au pus totul la punct pentru

o întrunire de proporții în sala cu peste 200 de locuri pe care o închiriaseră pentru eveniment.

Ei bine, în seara mărețului eveniment, au sosit numai două persoane! Vă puteți imagina? Atîta muncă, atîția bani cheltuiți... și un public format din numai două persoane! Jay și Rich nu erau dezamăgiți. Erau distruși! *„Ce se întîmplă?"*, s-au întrebat. *„Oare ne dăm cu capul de pereți degeaba? Sau e doar o bătălie dintr-un lung război? Oare visul nostru de a fonda o companie internațională poate deveni realitate? Sau sîntem doar doi oameni maturi care ar putea face mai mult decît să viseze cai verzi pe pereți?"*

Iată ce spune Rich DeVos despre seara aceea în cartea lui de succes *Believe! (Crede!)*:

„Vi s-a întîmplat vreodată să țineți un discurs unui public format din două persoane, într-o sală cu 200 de locuri? Apoi să mergeți acasă cu mașina la două noaptea, fiindcă nu vă puteați permite o cameră la motel? Cînd situațiile acestea se repetă seară de seară, nu ai decît două posibilități: renunți sau mergi mai departe. Noi am mers mai departe."

Deoarece Rich DeVos și Jay Van Andel au ales să-și urmeze visul, ei sînt astăzi doi dintre cei mai înstăriți oameni din America, cîștigînd fiecare în parte miliarde de dolari! Este o dovadă clară că perseverența este răsplătită din plin!

A produce scuze sau a produce bani

Dacă fondatorii corporației Amway ar fi căutat scuze pentru a renunța la visul lor, acea seară din Lansing, Michigan, trăită cu ani în urmă, ar fi fost una perfectă. Dar ei n-au căutat scuze. Ci rezultate. După cum a spus odată un om înțelept: *„Poți să produci bani sau poți să produci scuze, dar nu amîndouă în același timp."*

Sînt conștient de faptul că majoritatea oamenilor au scuze bine întemeiate pentru faptul că nu se pot trezi cu o oră mai devreme dimineața, că nu pot economisi în fiecare lună 10% din salariu, că nu pot slăbi sau că nu pot face gimnastică. Însă cel care dorește într-adevăr să facă ceva găsește o cale; ceilalți găsesc numai scuze.

Ce se poate spune despre dvs.? Vă doriți să obțineți ceea ce vreți de la viață prin acțiuni simple, consecvente? Sînteți dispus să depuneți eforturi perseverente pentru a obține îmbunătățiri în toate sectoarele vieții dvs.? Sau sînteți ca atîția alții care-și fabrică scuze pentru a justifica faptul că n-au nici un ban în bancă sau au cu 20 de kg în plus?

Este absolut natural să căutăm scuze pentru a ne justifica eșecurile în loc să mergem înainte în vremurile grele și să facem tot ce e necesar pentru a obține ceea ce vrem.

Dar scuzele nu vor plăti ipoteca pentru casă.

Scuzele nu vă vor ajuta să purtați haine măsura 48 în loc de 54.

Scuzele nu vă pot ajuta să sporiți valoarea firmei dvs.

Scuzele nu țin niciodată locul faptelor. Perseverența și hotărîrea sînt singurele care vă conduc spre scopul propus. După cum am spus întotdeauna: „Există motive și există rezultate. Motivele însă nu contează!"

În Galeria Celebrităților nu e loc pentru scuze

Credeți că Hank Aaron ar fi doborît recordul la numărul de curse complete la baseball al lui Babe Ruth dacă s-ar fi socotit bolnav de fiecare dată cînd îl durea umărul? Credeți că Cal Ripken Jr. ar fi doborît recordul lui Lou Gehrig de meciuri de baseball jucate consecutiv dacă ar fi stat pe tușă de fiecare dată cînd era răcit sau avea glezna scrîntită? Nici vorbă!

Atît Ruth cît și Ripken au devenit recordmeni deoarece pentru ei a trece la acțiune și a face ce era de făcut a fost mai important decît a evita responsabilitatea cu ajutorul scuzelor. Cei doi sportivi legendari n-au ezitat niciodată să treacă la acțiune din teama că aceasta le-ar cere un efort prea mare.

Acțiunea era o provocare atît pentru talentele lor fizice, cît și pentru rezistența mentală. Poate acesta este motivul pentru care Babe Ruth și-a cîștigat un loc în Galeria Celebrităților, iar figura lui Cal Ripken este destinată Galeriei Statuilor din Bronz cînd se va pensiona!

Nu lăsați regretele să ia locul visurilor

La începutul acestui capitol, v-am spus o poveste despre saxofonistul Vladimir și clovnul Anatol. Ambii au început în același loc, la circul din Moscova. Dar, din nefericire, n-au ajuns amîndoi în același loc! Cel care a avut curajul să treacă la acțiune, Vladimir, a dobîndit libertatea de a-și croi propriul destin în America.

Cel căruia i-a lipsit curajul de a acționa, Anatol, s-a întors la Moscova, la o viață de mediocritate, reprimare, frustrări și durere.

Prieteni, nu deveniți ca Anatol clovnul, care a avut șansa să-și schimbe cursul vieții, dar n-a avut curajul s-o facă! Nu lăsați ca regretele să ia locul visurilor!

Îndrăzniți să vă luați viața în mîini.

Îndrăzniți să fiți creatorul propriului dvs. destin.

Îndrăzniți să TRECEȚI LA ACȚIUNE!

PRINCIPIUL 5

Atitudinea este totul

Nimeni n-a avut vreodată probleme cu ochii fiindcă a privit partea bună a lucrurilor.

Anonim

Am un prieten căruia îi place să spună: *„Oricine poate aprinde lumina într-o încăpere. Unii cînd intră... alții cînd ies."*

Îmi place această vorbă fiindcă este unul dintre micile adevăruri la care ne putem raporta cu toții. Ne plac oamenii veseli, optimiști, deoarece ne însuflețesc viața cu entuziasmul și pasiunea lor.

Ne place să ne aflăm în preajma lor deoarece atitudinea lor este contagioasă și vrem să ne molipsim și noi! Fără nici o îndoială, oamenii cu o atitudine bună aprind lumina într-o încăpere atunci cînd intră în ea!

Cunoaștem însă și tipul opus — știți dvs., persoanele acelea acre, negativiste, cărora le face o mare plăcere să ne strice buna dispoziție. Din nefericire, și atitudinea lor este contagioasă. Se pare că oamenii cu o atitudine negativistă nu pot fi fericiți decît dacă se simt nefericiți! Încăperea se luminează *la plecarea lor*, pentru că iau cu ei viziunea sumbră asupra lumii.

Dobîndești ceea ce vezi

Una dintre istorisirile mele preferate legate de atitudine este aceea despre un bătrîn portar înțelept din secolul al XVIII-lea, a cărui sarcină era să-i întîmpine pe vizitatorii orașului — o localitate de pe țărmul Mediteranei, situată pe o importantă rută comercială.

Călătorii care intrau în oraș se opreau pentru a-i cere bătrînului indicații și pentru a-l întreba despre posibilitățile de lucru. Într-o zi, un călător se opri la porțile orașului și îl întrebă pe bătrîn: *„Spune-mi, cum sînt oamenii din acest oraș?"*

Bătrînul se scărpină în cap și răspunse: *„Dar cum erau oamenii în orașul de unde vii?"*

Călătorul se încruntă și spuse pe un ton sec: *„O adunătură de neisprăviți. Meschini, lacomi și hoți."*

„Ei bine", răspunse portarul dînd din cap, *„așa sînt și în orașul nostru. Să nu zici că nu te-am prevenit."*

O oră mai tîrziu, un alt călător se apropie de porțile orașului. Judecînd după veșmintele sale și după trăsăturile feței, părea a fi fratele mai mic al călătorului dinainte.

Bătrînul fu cel care vorbi mai întîi: *„După cum arăți, tinere, trebuie să fii fratele unui om cu care am vorbit ceva mai devreme. Pe el îl cauți?"*

Tînărul zîmbi și dădu din cap în semn că nu. *„Nu, nici vorbă, bătrîne. Vezi tu, fratele meu este un om foarte prost dispus. Îmi pare rău s-o spun, dar nu-i simt lipsa absolut deloc."*

Tînărul se apropie de portar, îi întinse mîna și întrebă: *„Dacă mi-ai putea răspunde la întrebare, ți-aș rămîne îndatorat pe vecie. Judecînd după vîrsta ta, trebuie să cunoști mulți oameni din acest oraș. După cinstita ta părere, cum sînt oamenii de aici?"*

Bătrînul se scărpină în cap și întrebă: *„Dar cum sînt oamenii în orașul de unde vii?"*

Călătorul zîmbi și răspunse cu bucurie în glas: *„Oh, nicăieri n-ai să întîlnești oameni mai buni. Sînt cu toții cinstiți, muncitori și peste măsură de generoși. Mi-a părut foarte rău să plec, dar lipsa de posibilități m-a determinat să-mi caut norocul în altă parte."*

„Ei bine", răspunse portarul zîmbind, *„așa sînt și cei din orașul nostru. Îți urăm bun venit cu brațele deschise!"*

Morala acestei povestiri este că, în ce privește atitudinea, dobîndești ceea ce *alegi să vezi*. Oamenii cu o atitudine negativistă aleg să privească lumea prin *ochelarii întunecați ai*

cinismului; prin urmare, de cele mai multe ori văd numai oameni îndoielnici care stau la pîndă în beznă.

Oamenii cu o atitudine pozitivă, pe de altă parte, aleg să privească lumea prin *ochelarii roz ai optimismului*; în cele mai multe cazuri, văd oameni prietenoși care rîd și se distrează în lumina soarelui.

Unii oamenii nu sînt fericiți niciodată

A juca golf este un exemplu perfect privind modul în care atitudinea ne poate influența viziunea asupra lumii. Dacă ați jucat vreodată golf, știți exact ce vreau să spun. Îmi place să joc golf și joc deseori cu jucători mult mai experimentați decît mine. Într-o zi bună, mulți dintre prietenii mei pot face 70 de puncte. În ce mă privește, nu e probabil să reușesc mai puțin de 80*.

Dar chiar și atunci cînd joc prost, obținînd un punctaj de 90 de puncte, găsesc motive să mă distrez. Pentru mine, a obține un scor bun la golf este doar o mică parte din plăcerea jocului. Îmi place mai mult să mă bucur de frumusețea naturii, de compania prietenilor mei, de fiorul pe care-l simt în urma unei lovituri reușite sau cînd reușesc să dau o lovitură lungă.

Însă am prieteni care se simt mizerabil dacă nu merge totul după gustul lor! Dacă le reușește o lovitură bună, se vaită că au ratat una foarte bună. Deși pare incredibil, unii ar putea să joace în cea mai frumoasă zi a anului, pe cel mai frumos teren din lume și să se simtă mizerabil!

Iată ce înseamnă că este la latitudinea dvs. să purtați ochelarii negri ai cinismului sau pe cei strălucitori ai optimismului. Sînteți singurul în măsură să vă alegeți perspectiva asupra lumii!

Acum, haideți să examinăm mai îndeaproape un lucru numit „atitudine", pentru a vedea ce este aceasta în realitate și modul nebănuit în care ea poate afecta valoarea firmei dvs.

---

* La golf, cîștigător este acel jucător care acumulează cele mai puține puncte. (*N. red.*)

Ce este atitudinea

Atitudinea poate fi definită drept *„un filtru mental pentru gîndurile noastre și pentru perspectiva asupra lumii."* Dat fiind faptul că unui om obișnuit îi trec zilnic prin cap peste 50 000 de gînduri, expresia *atitudinea este totul* se dovedește a fi cum nu se poate mai adevărată!

Cei care folosesc un filtru negativ pentru gîndurile lor văd lumea ca pe un loc sumbru, ca pe un tărîm al deznădejdii și al decăderii — plin de pericole, tristețe și ruine. Dacă însă folosiți un filtru pozitiv, lumea devine un loc luminos, plin de aventuri, surprize și posibilități.

Atunci ce înseamnă cînd spunem că o persoană are o atitudine „bună" sau „pozitivă" ori dimpotrivă, „negativă" sau „rea"? Haideți să facem o comparație între caracteristicile obișnuite ale oamenilor cu o atitudine pozitivă, respectiv negativă, ca să înțelegem mai bine conceptul de atitudine și modul în care aceasta ne afectează atît pe noi, cît și pe cei din jur.

Atitudinea pozitivă comparativ cu atitudinea negativă

Iată o listă de caracteristici ale celor două tipuri de atitudine:

Atitudine negativă: dăm vina pe ceilalți cînd lucrurile merg prost.

Atitudine pozitivă: ne asumăm responsabilitatea pentru propriile greșeli.

Atitudine negativă: găsim scuze.

Atitudine pozitivă: obținem rezultate.

Atitudine negativă: „Merge și-așa."

Atitudine pozitivă: „Hai să o facem să meargă."

Atitudine negativă: viața este o încercare grea prin care trebuie să trecem.

Atitudine pozitivă: viața este o aventură de care trebuie să ne bucurăm.

Atitudine negativă: vedem spinii.

Atitudine pozitivă: cînd privim trandafirii.

Acum, după ce ați citit lista, cu ce fel de persoană ați dori să lucrați? Cu cineva cu o atitudine bună... sau cu cineva cu o atitudine rea? Mai precis, ce fel de persoană ați prefera să fiți? Un om cu o atitudine pozitivă... sau cu o atitudine negativă?

Povești adevărate ce dovedesc că atitudinea este totul

Permiteți-mi să vă relatez cîteva povești adevărate care ilustrează motivul pentru care o atitudine bună nu este pur și simplu importantă, ci esențială pentru a vă pune în lumină adevărata valoare! Aceste povestiri creează o imagine vie, care ne reamintește un adevăr simplu: în unele cazuri, o atitudine bună poate fi singurul lucru ce desparte tragedia de victorie.

Misiunea navei Apollo 13

Prima povestire se referă la misiunea navei spațiale Apollo 13 pe lună, în 1970. Foarte puțini oameni își amintesc cît de aproape a fost echipajul de un naufragiu în spațiu atunci cînd Apollo 13 a început să se dezintegreze în plin zbor. În 1995, un film despre misiunea navei Apollo 13 a redat în mod strălucit această dramă și faptele eroice legate de eveniment.

Misiunea navei Apollo 13 era în plină desfășurare și totul se derula conform programului, cînd explozia unui rezervor de oxigen a tăiat curentul electric din modulul de comandă. Dintr-o dată, cei trei astronauți s-au trezit în pericol de a fi cu adevărat naufragiați în spațiu, la 100 000 de mile depărtare de pămînt, fără nici o speranță de salvare.

La cîteva minute după explozie, situația s-a înrăutățit, pe măsură ce sistemele de control ale navei se blocau unul după altul. La centrul de control al misiunii din Houston, zeci de oameni de știință se holbau șocați la ecrane, nevenindu-le să-și creadă ochilor. Era o stare de panică generală!

Reacția rapidă a lui Gene Krantz, comandantul zborului, a fost singurul lucru care a susținut echipa în timp ce

toate piesele se defectau. Krantz i-a calmat pe cercetătorii intrați în panică și pe astronauții încremeniți cu o singură frază: *„Există pe navă ceva ce funcționează?"*

Această întrebare i-a determinat pe toți să se concentreze *asupra sistemelor ce funcționau și nu asupra celor defecte...* această întrebare a schimbat atitudinea grupului din „sîntem pierduți" în „să ne punem mintea la treabă și să alcătuim un plan pentru a salva misiunea".

Declarația de intenție a unei atitudini pozitive

În esență, întrebarea: *„Există pe navă ceva ce funcționează?"* poate servi drept declarație de intenție pentru un om cu o atitudine pozitivă. Forța acestei întrebări a constat în faptul că i-a determinat pe toți cei implicați în misiunea Apollo 13 să se gîndească la soluție și nu la problemă!

„Prieteni, dezastrul acesta are o valoare extraordinară. Priviți, toate greșelile noastre au fost distruse. Slavă Domnului că putem s-o luăm de la început."

THOMAS EDISON, după ce laboratorul său fusese distrus în întregime de un incendiu

Această poveste demonstrează faptul că, în situații de criză, o atitudine pozitivă nu e doar importantă — este crucială! Dacă ne concentrăm asupra aspectelor pozitive în locul celor negative atunci cînd ne confruntăm cu dificultăți — fie ele financiare, fizice sau emoționale — ne plasăm într-o poziție bună pentru a termina ca învingători și nu ca învinși.

O invenție uimitoare salvată de atitudinea lui Edison

Thomas Edison, marele inventator american, este un alt exemplu despre ce se poate întîmpla atunci cînd, în situații de criză, ne concentrăm asupra aspectelor pozitive și nu asupra celor negative. Pe cînd avea 67 de ani, într-o noapte, fabrica sa a fost distrusă complet de un incendiu și o mare parte din munca sa de o viață s-a transformat în cenușă. Pentru a înrăutăți lucrurile, clădirile erau asigurate pentru suma de numai 238 000 de dolari, cu toate că pagubele depășeau 2 milioane de dolari!

În dimineața următoare, Edison se plimba pe terenul fostei clădiri, privind ruinele fumegînde. Prietenii și familia s-au adunat în jurul bătrînului, oferindu-i regretele lor. Edison i-a strîns pe toți vizitatorii în jurul său și le-a domolit temerile cu următoarele cuvinte:

„Prieteni, dezastrul acesta are o valoare extraordinară", zise el pe un ton neutru. Arătînd cu mîna rămășițele devastate ale clădirilor, Edison le spuse: *„Priviți, toate greșelile noastre au fost distruse. Slavă Domnului că putem s-o luăm de la început."*

Gîndiți-vă numai, dacă Edison ar fi adoptat o atitudine negativă și nu una pozitivă, incendiul ar fi fost o scuză pentru a renunța, iar lumea l-ar fi pierdut pe unul dintre cei mai mari inventatori!

Aceasta fiindcă în mod miraculos, la numai trei săptămîni după incendiu, Edison a inventat un lucru de care s-au bucurat sute de milioane de oameni... o invenție care a revoluționat industria distracțiilor. Această invenție a fost primul fonograf!

Ce dimineață frumoasă!

Oscar Hammerstein, marele liric american care a colaborat la partiturile unor filme muzicale clasice ca *Oklahoma* și *Tke King and I*, a rezumat forța unei atitudini pozitive în următoarele cuvinte:

„Știu că lumea e plină de probleme și nedreptăți. Dar la fel de multe sînt și lucrurile frumoase din această lume. Cred că este la fel de important să cînți despre diminețile frumoase pe cît este să discuți despre mahalale. Pur și simplu n-aș putea scrie nimic dacă mi-ar lipsi speranța."

Un Superman adevărat

Ultima poveste pe care vreau să v-o spun este un studiu tragic asupra ironiei sorții, fiindcă se referă la un om care a jucat în filme rolul lui Superman — Christopher Reeve.

Reeve a fost un adevărat „superman" în multe privințe. Era un om energic și un foarte bun atlet. Era un actor realizat. Își pilota propriul avion cu reacție. Era un schior excepțional. Avea o herghelie de cai și începuse să participe la concursuri de sărituri în apropiere de locuința sa, în Virginia.

Lucrurile au luat o întorsătură tragică pe 27 mai 1995, la un concurs de sărituri peste obstacole. Reeve se pregătea să sară peste un obstacol cu calul său pursînge, cînd acesta se opri brusc. Reeve era aplecat înainte, gata pentru săritură, și cînd calul s-a oprit, fu aruncat peste gîtul acestuia.

Capul a fost cel care s-a lovit prima dată de pămînt, lăsîndu-l inconștient. La sosirea medicilor, era deja complet fără vlagă, ca și cum viața l-ar fi părăsit în întregime. Căzătura îi sfărîmase coloana vertebrală, lăsîndu-l complet paralizat, incapabil să-și miște mîinile și picioarele și chiar să respire fără ajutorul unui aparat.

Începeți o viață nouă

Dacă ar fi să găsiți o scuză pentru a renunța la viață, nu credeți că paralizia totală ar fi cea mai bună dintre toate? Și, într-adevăr, la scurt timp după accident, Reeve voia să termine cu toate.

„Prietenii dvs. vă pot lărgi perspectiva... sau vă pot ciopîrți visurile."

ANONIM

Dar o dată ce a înțeles cîtă putere avea revărsarea de dragoste și sprijin din partea familiei și a prietenilor, atitudinea sa pozitivă a învins. Christopher Reeve a ales să facă tot ce putea mai bine în situația sa. A decis să transforme o experiență negativă într-una pozitivă.

Astăzi, el se concentrează asupra a ceea ce POATE face și nu asupra limitărilor sale. Astăzi, face eforturi ca să strîngă bani pentru găsirea unui tratament al leziunilor coloanei vertebrale. După propriile sale cuvinte, își dedică viața pentru a-i ajuta pe cei mai puțin norocoși decît el și se bucură că poate avea o influență pozitivă.

Cînd aud asemenea povești, mă simt îndemnat să întreb: „Dacă oameni ca Thomas Edison pot găsi partea bună într-o catastrofă și oameni cum este Christopher Reeve au puterea de a nu se da bătuți cînd se confruntă cu o tragedie ca invaliditatea, cum pot alți oameni să se vaite și să se plîngă de evenimentele insignifiante din viața de fiecare zi?"

Nu este uluitor că oamenii se supără și se înfurie în legătură cu problemele mărunte, cum ar fi un blocaj de circulație sau faptul că trebuie să ducă gunoiul? Din nefericire, prea mulți dintre noi se lasă înghițiți de problemele mărunte de fiecare zi, din micul nostru colț de lume, și pierd perspectiva largă asupra vieții.

Să privim realitatea

Poate vă gîndiți că trăim vremuri grele — dar cu ce faceți comparație? Poate credeți că norocul v-a părăsit — dar pe cine considerați norocos? Bineînțeles, fiecare dintre noi se confruntă din cînd în cînd cu furtuni. Nu putem avea un control deplin asupra vîntului; dar putem potrivi pînzele.

Să fim sinceri cu noi înșine și să vedem cum stau lucrurile în realitate: oare este mai greu să fii o mamă singură care lucrează la McDonald's sau să fii o nevastă de imigrant lucrînd la un abator în Chicago — în anul 1915? E mai greu să-ți pierzi slujba la o reducere de personal sau să trăiești la țară, într-un sat uitat de lume?

„Puteți să vă pregătiți pentru succes... sau pentru eșec."

ANONIM

Da, viața poate fi nedreaptă. Oamenilor buni li se pot întîmpla lucruri neplăcute. Dar la fel de adevărat este că

a-ți plînge de milă nu servește la nimic. De fapt, poate chiar înrăutățiți lucrurile, fiindcă nu face decît să accentueze partea proastă a lucrurilor, în loc să scoată în evidență partea bună.

Ziua națională a văicărelii

Cred că tuturor ne-ar merge mult mai bine dacă ne-am debarasa dintr-o dată de toată văicăreala pentru a ne putea concentra asupra modului în care ne îmbunătățim viața. Un pastor metodist, reverendul Kevin Zaborney, a organizat chiar o zi națională a văicărelii, în 1986. Zaborney a sugerat să rezervăm a doua zi de după Crăciun pentru a da la o parte din drum toată văicăreală, ca apoi să ne putem pregăti pentru Anul Nou.

Bineînțeles, reverendul făcea haz de preocuparea noastră specială pentru a ne plînge și a ne văicări. Dar ideea este extraordinară: rezervați o zi anume pentru a vă plînge de toate cele, astfel încît să fiți optimist în toate celelalte 364 de zile ale anului!

Vă pregătiți pentru succes... sau pentru eșec

Vă rog să înțelegeți că acest capitol nu și-a propus să examineze motivele pentru care cineva are o atitudine pozitivă și nu negativă. Nu sînt psiholog sau psihiatru. Scopul meu nu este să analizez cauzele. Ceea ce mi-am propus a fost să vă ajut să înțelegeți pe deplin enormele avantaje ale unei atitudini pozitive și să deveniți conștient că sînteți singurul care poate controla această atitudine. După cum spune o veche zicală: *„Puteți să vă pregătiți pentru succes... sau pentru eșec."* Eu prefer succesul; dvs. ce spuneți?

În viața dvs. sînt foarte multe lucruri pe care nu le puteți controla. De exemplu, nu vă puteți controla înălțimea. Nu vă puteți controla culoarea ochilor sau a pielii. Toate acestea sînt caracteristici ereditare. Sînt înscrise în genele noastre și nu pot fi schimbate, așa că trebuie să le acceptați.

Prietenii sînt consiliul dumneavoastră de administrație

> „Oglinda reflectă chipul omului, dar ceea ce este el cu adevărat ne arată prietenii pe care și-i alege."
>
> PILDE 28

Slavă Domnului, ceea ce puteți controla este atitudinea. Puteți alege hrana pe care o oferiți gîndurilor dvs. — cărțile pe care le citiți și emisiunile TV pe care le urmăriți. Vă puteți alege prietenii. Puteți decide pe cine să ascultați și să luați drept model și pe cine să ignorați.

O persoană înțeleaptă a spus odată că: „Prietenii dvs. vă pot lărgi perspectiva sau vă pot ciopîrți visurile." Iată de ce e important să vă alegeți prietenii cu mare atenție.

Alegeți-vă cu MARE atenție prietenii

Așa cum o firmă de succes trebuie să-și selecteze cu mare grijă consiliul de administrație, și dvs. trebuie să selectați consiliul de directori al propriei dvs. firme.

Nu pot sublinia îndeajuns cît de important este să vă înconjurați de prieteni cu o atitudine bună. Vă puteți imagina o companie de talie mondială ce ar angaja în consiliul de conducere o persoană care întotdeauna dă vina pe altcineva pentru problemele sale? Nici vorbă! Companiile de succes caută întotdeauna directori de succes, cu aptitudini și relații care îi pot ajuta să obțină și mai mult succes.

Nu credeți că același lucru e valabil și pentru firma dvs.? Dacă sînteți înconjurat de oameni lași, ghiciți ce se va întîmpla — veți deveni la rîndul dvs. laș! Dacă sînteți înconjurat de bețivi și ratați, care n-au mai evoluat pe plan personal sau profesional din liceu, ce se poate spune despre dvs.?

În *Pilde* 28 din Biblie se spune: *„Oglinda reflectă chipul omului, dar ceea ce este el cu adevărat ne arată prietenii pe care și-i alege."*

Am auzit-o pe mama mea spunînd același lucru de mii de ori, într-un mod puțin diferit: *„Spune-mi cu cine te-nsoțești*

„Între oameni există diferențe mărunte – dar aceste diferențe mici produc o diferență mare. Mica diferență este atitudinea. Marea diferență este dacă e pozitivă sau negativă."

W. CLEMENT STONE

și-o să-ți spun cine ești." Indiferent cum o spunem, esența este aceeași. Sînteți aidoma celor cu care vă asociați, deci dacă vreți să deveniți un om mai bun, asociați-vă cu oameni buni.

Debarasați-vă de oamenii care vă intoxică

Dacă doriți cu adevărat să vă îmbunătățiți valoarea firmei în mod spectaculos, în toate sectoarele vieții dvs., trebuie să vă alegeți prietenii cu atenție. În caz că unii dintre așa-zișii dvs. „prieteni" au atitudini negative și obiceiuri proaste care vă trag înapoi, e preferabil să vă debarasați de ei.

Pe oamenii cu o atitudine negativă îi numesc „persoane toxice" pentru că, la fel cum trebuie să aveți mare grijă să aruncați substanțele chimice toxice care pot dăuna familiei și casei dvs., tot așa trebuie să procedați și cu oamenii negativiști!

Asta nu înseamnă că nu trebuie să le întindeți o mînă de ajutor prietenilor și rudelor cu o atitudine negativă. Cu siguranță, trebuie să faceți tot ce vă stă în putință pentru a-i încuraja pe cei dragi să evolueze. Dar se pare că unele persoane au ambele picioare prinse în capcana negativismului și nu este responsabilitatea dvs. să vă alăturați lor la petrecerea veșnicei văicăreli. Dacă asta înseamnă să petreceți mai puțin timp cu „vechii prieteni" negativiști și mai multă vreme cu „noii prieteni" plini de entuziasm — așa să fie!

Alegeți să fiți cineva

Categoric, viața nu este o repetiție generală. Este o piesă pe care o jucați o singură dată! Este viața dvs., firma dvs. este afacerea dvs., nu a altcuiva! Dacă unii dintre prietenii

dvs. vor să-și conducă viața de pe un scaun de bar... sau să-și pună mințile la păstrare, este problema lor. Dar cînd vă roagă să vă alăturați consiliului lor de conducere, vă sugerez să refuzați politicos invitația.

W. Clement Stone, un discipol devotat al filozofiei gîndirii pozitive a lui Norman Vincent Peale și fondatorul unei companii de asigurări cu o cifră de afaceri de o sută de milioane de dolari pe an, a rezumat astfel importanța atitudinii:

„Între oameni există diferențe mărunte — dar aceste diferențe mici produc o diferență mare. Mică diferență este atitudinea. Marea diferență este dacă e pozitivă sau negativă."

Aș vrea să închei discuția despre cel de-al cincilea principiu cu un poem compus de un anonim, intitulat *Cineva*. În cîteva rînduri, acest poem spune tot ce e nevoie despre atitudine.

Cineva a făcut o faptă bună.
Cineva i-a întins unui prieten o mînă.
Cineva a cîntat o dulce melodie.
Cineva ne-a dăruit c-un zîmbet bucurie.
Cineva a gîndit: „Ce bine că trăiesc!"
Cineva a spus: „Sînt bucuros să dăruiesc."
Cineva cu vitejie s-a luptat.
Cineva în armata dreptății s-a-nrolat.
Ai fost tu... acel „cineva"?

PRINCIPIUL 6

Formați-vă obiceiuri productive

Succesul este un obicei. Din nefericire, tot așa este și eșecul.

Vince Lombardi

Unul dintre scriitorii mei preferați este John Grisham, autorul romanelor de mare succes *Firma, Clientul* și *Cazul Pelican**. Datorită succesului fabulos de care s-au bucurat cărțile sale, Grisham este astăzi multimilionar. Dar drumul său către faimă și succes n-a fost nici pe departe o autostradă supermodernizată. În realitate, a fost un adevărat drum de țară, murdar și bătut de vînturi, plin de gropi și fundături!

Motive pentru a scrie o carte

Înainte de a deveni scriitor cu normă întreagă, Grisham era avocat. Ca majoritatea juriștilor de succes, petrecea la birou ore îndelungate, deseori cîte 60 pe săptămînă, uneori chiar 80! În ciuda programului său încărcat, Grisham dorea mai mult decît orice să scrie o carte.

Însă își confecționa nenumărate scuze pentru a NU o scrie — de exemplu, că nu avea experiență în domeniu... că avea obligații față de soție și față de cei doi copii... că nu avea timp, deoarece muncea cîte 10 ore pe zi, șase zile pe săptămînă... că munca la birou era teribil de stresantă.

* Apărute în limba română, alături de o altă carte a lui John Grisham ce va fi amintită în paginile următoare, *Și vreme e ca să ucizi*, la editura RAO, București. (*N. red.*)

Dar Grisham știa că, în esență, avea de făcut o alegere. Putea fie *să găsească motive pentru a scrie* un roman... fie *motive pentru a nu scrie*... și apoi să găsească justificări pentru aceasta. Din fericire pentru cititori și familia sa, Grisham a decis să găsească *motive pentru a scrie* primul său roman.

A scris prima carte, *Și vreme e ca să ucizi*, făcînd o mică schimbare în viața sa. Și-a schimbat obiceiurile de dimineață. A început să se trezească la ora 5 și să lucreze la romanul său. Într-adevăr, în timpul zilei nu avea timp pentru scris. Așa că *a făcut rost de timpul necesar* trezindu-se cu două ore mai devreme în fiecare dimineață. În mai puțin de un an, Grisham avea un manuscris complet, gata de a fi trimis editorilor.

Carte distribuită prin vînzare directă

Exista o singură problemă. Primul editor i-a spus: „Mulțumim, dar nu publicăm." La fel s-a întîmplat și cu al doilea... al treilea... al patrulea... și așa mai departe. Însă Grisham era hotărît să-și publice cartea, așa că a continuat să umble pe la edituri pînă cînd, în final, al 26-lea editor a spus „da"!

Editorul avea atît de puțină încredere în carte, încît au fost tipărite numai 5000 de exemplare. Se pare că dintre acestea 4000 erau în plus! Cartea a fost un eșec.

Atunci Grisham a luat o nouă hotărîre. A decis să-și vîndă singur cartea. A cumpărat 1000 de exemplare și și-a făcut obiceiul ca în fiecare week-end să meargă la librării, biblioteci și întruniri de club, aflate deseori la mare distanță. Abia după cîteva luni obiceiul său de a purta discuții și de a da autografe pe cărți în timpul week-end-ului a început să dea roade.

Încet-încet, cititorii au început să recomande cartea prietenilor. Reclama din gură în gură a continuat să-și facă efectul și, după aproape un an de vizite personale, primul roman al lui John Grisham, *Și vreme e ca să ucizi*, a ajuns pe lista celor mai bine vîndute cărți, unde a rămas timp de 100 de săptămîni!

Pînă în prezent, primul roman al lui Grisham a fost editat în peste 10 milioane de exemplare, iar editurile și studiourile de la Hollywood îi oferă milioane de dolari pe drepturile de autor pentru următoarea sa carte, cu luni înainte ca aceasta să fie scrisă!

Schimbați-vă obiceiurile și vă veți schimba viața

Această povestire scoate în evidență importanța formării unor obiceiuri productive. Reușita lui Ghisham se datorează faptului că și-a schimbat obiceiurile. A făcut tot ce trebuia pentru a-și transforma visul în realitate. A înțeles că dacă dorea să scrie un roman, erau necesare unele modificări ale obișnuințelor zilnice. Prin urmare, a trecut la acțiune, schimbîndu-și obiceiurile legate de somn.

Înțelegeți cum noul obicei al lui Grisham de a se trezi la ora 5 în fiecare dimineață — să zicem, cu două ore mai devreme decît o făcea înainte — i-a permis să-și împlinească visul de o viață? Obiceiul de a adăuga fiecărei zile două ore productive poate conduce la o schimbare uriașă. În decurs de un an, puteți cîștiga 15 săptămîni lucrătoare (adică aproape patru luni) — deci 15 săptămîni lucrate în plus pentru fiecare an din viață.

Chiar dacă vă treziți cu numai 30 de minute mai devreme, puteți cîștiga o lună de 40 de ore lucrate pe săptămînă și asta în fiecare an! Nu e uluitor că formarea unui obicei atît de simplu cum este a ne scula puțin mai devreme în fiecare zi poate avea un impact atît de profund asupra vieții noastre? John Grisham este dovada vie a acestui fapt!

„Oamenii nu-și hotărăsc viitorul. Își hotărăsc OBICEIURILE... iar obiceiurile le hotărăsc viitorul."

ANONIM

Obiceiurile vă hotărăsc viitorul

La prima vedere, obiceiurile par a fi simple rutine, inofensive, care ne ajută să personalizăm fiecare zi și să conferim vieții noastre o structură și

continuitate. Deoarece sînt atît de previzibile, obiceiurile ne reconfortează, mai ales în vremuri de stres.

Dar nu toate obiceiurile noastre sînt simple... sau inofensive. În realitate, ceea ce sîntem — și ceea ce devenim — reprezintă suma obiceiurilor noastre bune și a celor proaste, a celor productive și a celor neproductive, a celor importante și a celor mărunte. După cum a spus odată un om înțelept, *„Oamenii nu-și hotărăsc viitorul. Își hotărăsc* OBICEIURILE... ***iar obiceiurile le hotărăsc viitorul.***"

Grisham a hotărît să-și facă obiceiul de a se scula devreme și de a scrie în fiecare dimineață, înainte de a merge la birou. Iar acest obicei i-a hotărît viitorul. Astăzi, Grisham nu mai lucrează ca jurist. Este un scriitor care face ceea ce-i place cu adevărat și cîștigă de 100 de ori mai mult decît ar cîștiga lucrînd ca avocat. Și totul a început cu un obicei mărunt... dar productiv.

Definiția din dicționar a cuvîntului „obicei"

Înainte de a continua, să dăm o definiție cuvîntului *obicei*, ca să ne fie clar ce sînt obiceiurile și ce influență semnificativă au asupra vieții noastre.

Conform *Webster's New World Dictionary*, un obicei este *„un tipar dobîndit de a acționa, de care ne este foarte greu să ne dezvățăm."* Permiteți-mi să repet această definiție, fiindcă este plină de sens. Un obicei este *„un tipar dobîndit de a acționa, de care ne este foarte greu să ne dezvățăm."*

Din nefericire, pentru majoritatea oamenilor, cuvîntul *obicei* are o conotație negativă, în principal pentru că am fost condiționați să ne concentrăm asupra părții *„ne e foarte greu să ne dezvățăm"* din definiție. Iată la ce ne gîndim cînd folosim expresii ca „obiceiul de a fuma", „obiceiul de a bea", „obiceiul de a se droga" și „infractor recidivist".

Dar trebuie să ne reamintim faptul că obiceiurile nu sînt neapărat proaste sau neproductive. Este evident că persoanele care își făuresc deprinderi productive au șanse mult mai mari de a obține succes, împlinire și control asupra propriei vieți decît cei ce-și formează obiceiuri neproductive.

În realitate, acesta este mesajul pe care ni-l transmite Steven Covey în cartea sa de mare succes *7 Habits of Highly Effective People* (*Cele șapte trepte ale eficienței*). Covey a petrecut ani întregi studiindu-i pe oamenii de succes, pentru a identifica modelele de comportament pe care aceștia le au în comun. Covey a fost primul care a scos în evidență puterea uluitoare a obiceiurilor productive și ne-a transmis ideea că ne putem forma asemenea obiceiuri și-i putem ajuta pe alții să și le formeze la rîndul lor.

Blocat pe un făgaș

Permiteți-mi să vă dau un exemplu care vă va ajuta să înțelegeți mai bine modul în care obiceiurile ne determină cursul vieții. Am un prieten care obișnuia să meargă în expediții de vînătoare în regiunile sălbatice din Northlands, Canada. În fiecare an, în luna iulie, prietenul meu și cîțiva dintre prietenii lui se urcau într-o mașină de teren și se îndreptau către Northlands. Deseori glumea, spunînd că acolo era atît de frig, încît existau numai două anotimpuri — iarna și luna iulie.

Din cauza traficului destul de redus, drumurile din Northlands erau înguste și nepavate. În iulie începeau să se dezghețe și, pe măsură ce circulația se întețea, fiecare vehicul lăsa cîte o urmă adîncă în pămîntul noroios. Pe la sfîrșitul scurtei veri, urmele din noroi aveau deja cîteva picioare adîncime. Odată ce iarna își intra în drepturi, făgașurile înghețau și deveneau tari ca cimentul.

După cum spunea prietenul meu, făgașurile înghețate de pe unul din drumurile lăturalnice deveniseră atît de adînci, încît administrația parcului pusese la intrare un indicator: *„Șoferi, aveți grijă pe care făgaș o luați, fiindcă vă va însoți pe parcursul următoarelor 20 de mile."*

Ei bine, obiceiurile noastre sînt la fel ca acele făgașuri de pe drumurile din Northlands. E ușor să intri în ele... dar foarte greu să ieși. Iată de ce este esențial să devenim mai conștienți de avantajele pe termen lung ale obiceiurilor productive. Iată de ce trebuie să ne alegem cu mare grijă fie-

care obicei, pentru că sînt șanse ca acesta să ne însoțească tot restul vieții!

Obiceiurile dumneavoastră sînt un activ sau un pasiv?

Ca fondator, președinte și unic acționar al propriei dvs. firme, trebuie să vă asumați responsabilitatea pentru formarea unor obiceiuri productive, care să sporească valoarea acesteia pe termen scurt și lung. Deoarece obiceiurile pot reprezenta în viața noastră un activ sau un pasiv, e necesar să ne formăm deprinderi productive și să înlocuim obiceiurile mai puțin benefice cu altele utile.

Pentru a înțelege influența pe care obiceiurile o au asupra vieții noastre, imaginați-vă că sînteți un patron care caută o persoană pentru un post cheie din firma sa. Ce fel de obiceiuri ați dori să aibă persoana respectivă?

Doriți un angajat bine organizat, care-și administrează timpul în mod înțelept, sau pe cineva care depășește întotdeauna termenele fiindcă are obiceiul să amîne lucrurile importante pînă în ultima clipă?

Doriți un angajat bine informat, care are obiceiul să citească seara acasă reviste din domeniu și cărți de afaceri, sau pe cineva care se uită la televizor pînă cînd vine ora de culcare?

Doriți un angajat amabil și politicos, care și-a format obiceiul de a oferi fiecărui client un serviciu ireproșabil, sau o persoană impulsivă și repezită cu clienții?

Evident, orice patron ar prefera angajați cu obiceiuri productive în ceea ce privește munca și viața personală, în locul unor salariați cu obiceiuri neproductive... sau chiar distructive.

Oamenii de succes cultivă obiceiuri bune

Dacă ar fi să examinăm viața de fiecare zi a celor mai productivi oameni din istorie, am descoperi că aceștia optează pentru obiceiuri ce favorizează productivitatea, în loc s-o împiedice.

Dacă Lincoln, Ford și Edison ar mai fi în viață, de exemplu, credeți că ar avea obiceiul să vină acasă, să se trîntească în fața televizorului și să se plimbe de pe un canal pe altul pînă cînd adorm în fotoliu?

Adevărul este că fiecare dintre noi are puterea de a transforma practic orice năzuință într-un obicei productiv. Cheia unei schimbări spectaculoase a firmei dvs. este transformarea lucrurilor pe care le avem de făcut în obiceiuri noi și înlocuirea obiceiurilor proaste cu unele bune.

Să înlocuim obiceiurile proaste cu obiceiuri bune

Abigail van Buren, autoarea unei mult citite rubrici de sfaturi numite „Dragă Abby", spune următorul lucru despre obiceiurile proaste: *„Un obicei prost nu dispare niciodată de la sine. Pentru a-l desface... trebuie să-ți propui asta."*

Abby vrea să spună că e foarte dificil să renunțăm la obiceiurile proaste. Iată de ce nu vă recomand să consumați timp și efort pentru a scăpa de un obicei prost. Nu vă sugerez să RENUNȚAȚI la obiceiurile neproductive, ci să le ÎNLOCUIȚI cu obiceiuri productive!

De exemplu, nu credeți că este relativ simplu să schimbați *obiceiul neproductiv* de a asculta muzică în mașină cînd mergeți la lucru cu *obiceiul productiv* de a asculta casete de dezvoltare personală — despre gestionarea timpului, îmbunătățirea comunicării și așa mai departe? Oare noul obicei nu v-ar face mai înțelept și nu v-ar îmbogăți cunoștințele? E o chestiune de bun simț!

> „Un obicei prost nu dispare niciodată de la sine. Pentru a-l desface... trebuie să-ți propui asta."
>
> ABIGAIL VAN BUREN

Să facem inventarul

Vă încurajez să deveniți conștient de modul în care obiceiurile vă afectează viața, deoarece conștientizarea este primul pas în înlocuirea obiceiurilor neproductive cu obiceiuri productive.

O dată ce John Grisham, de exemplu, a devenit *conștient* de faptul că obiceiurile sale nu-l ajutau să-și împlinească visul de o viață, a început să se gîndească la obiceiurile care l-ar fi propulsat spre atingerea scopurilor sale și la cele care îl țineau pe loc. Asta l-a determinat să-și formeze deprinderea de a se trezi mai devreme în fiecare zi și de a folosi timpul cîștigat în acest fel pentru a scrie.

Cea mai bună metodă de a deveni *mai conștient* de obiceiurile dvs. este să procedați ca John Grisham — să vă faceți inventarul obiceiurilor curente. Gîndiți-vă ce obiceiuri vă ajută să progresați și care dintre ele vă trag înapoi. Apoi gîndiți-vă ce obiceiuri v-ar putea ajuta să vă împliniți visurile și scopurile din viață. În final, căutați ocazii de a înlocui obiceiurile neproductive cu unele productive.

Obiceiuri productive și obiceiuri neproductive

Hadeți să examinăm cîteva obiceiuri comune, neproductive, pe care multă lume *alege* să le adopte. Apoi vom examina cîteva obiceiuri productive cu care le putem înlocui. Iată lista pe care v-o propun:

Obicei neproductiv: Să vă petreceți tot timpul liber în fața televizorului.

Obicei productiv: *Să citiți cărți care vă lărgesc orizontul și vă îmbunătățesc aptitudinile.*

Obicei neproductiv: Să scoateți cartea de credit pentru a cumpăra lucruri atunci cînd nu aveți bani la bancă.

Obicei productiv: *Să plătiți cu bani gheață de cîte ori e posibil.*

Obicei neproductiv: Să mîncați o ciocolată cînd vi se face foame între mese.

Obicei productiv: *Să luați o gustare compusă din mere și crudități.*

Obicei neproductiv: Să vă „relaxați" după o zi obositoare cu patru sau cinci cocktailuri.

Obicei productiv: *Să controlați stresul și să vă reglați tensiunea arterială prin exerciții fizice după ce veniți de la lucru.*

Obicei neproductiv: Să amînați mereu lucrurile și să lăsați totul pentru ultima clipă.

Obicei productiv: *Să treceți la acțiune și să vă dezvoltați un simț al urgenței în legătură cu proiectele importante.*

Formarea obiceiului de a economisi bani în fiecare lună este un exemplu perfect cu privire la ce vreau să spun. Să presupunem că visul dvs. este ca la 60 de ani să vă puteți pensiona la un nivel decent, astfel încît să nu mai fie nevoie să mai munciți vreodată.

Pentru majoritatea oamenilor, acesta NU este un vis irealizabil. Dar pentru a-l transforma în realitate trebuie să vă formați obiceiul de a planifica totul în mod înțelept și a economisi cu sfințenie. Dacă doriți cu adevărat să vă pensionați decent, dar aveți obiceiul de a cheltui fără măsură, nu sînt șanse să vă atingeți scopul.

Planuri de pensionare

Rezultatele unui recent studiu de piață din *USA Today* ne prezintă o imagine destul de tristă a priorităților pe care și le stabilesc cei mai mulți dintre oameni. Conform studiului, adulții americani petrec de 16 ori mai multe ore cumpărîndu-și haine decît planificîndu-și pensia. Prin urmare, petrec mai puțin de zece ore pe an cu planificarea pensiei, dar peste 145 de ore cu selectarea garderobei!

Nu-i așa că e un exemplu grăitor de obicei prost privind gestionarea timpului? Dat fiind faptul că rata de economii a americanilor este cea mai redusă comparativ cu toate țările dezvoltate din lume, trebuie să ne examinăm cu mare atenție obiceiurile legate de cheltuieli și economii, nu credeți?

„Cînd vă controlați obiceiurile, vă controlați viața."

BURKE HEDGES

Conducerea celui mai mare hotel din lume

Aș vrea acum să vă spun o poveste adevărată, care ilustrează foarte bine importanța formării unor obiceiuri productive.

Acțiunea se petrece pe la începutul secolului, într-un mic hotel din Philadelphia.

Un tînăr recepționer ambițios pe nume George era hotărît să-și croiască drum spre o poziție înaltă de conducere din industria hotelieră. A decis de la bun început că secretul succesului era să pună clientul pe primul plan, indiferent de condiții.

Așadar, a luat o decizie conștientă de a-și forma două obiceiuri pe termen lung: în primul rînd, să învețe tot ce era necesar despre industria hotelieră; și în al doilea rînd, să aibă grijă ca exigențele fiecărui client să fie satisfăcute rapid și cu amabilitate. Datorită acestor două obiceiuri, George a început să se bucure de succes în ochii patronilor, care îl vedeau curînd pe tînăr într-o poziție de conducere.

Nu avem locuri libere

Într-o seară rece și ploioasă, cînd George lucra la recepție în schimbul de noapte, în local a intrat un cuplu în vîrstă, bine îmbrăcat. Domnul cel distins s-a apropiat de pupitrul de recepție și a vorbit cu un clar accent englezesc: *„Tinere, toate hotelurile mari sînt ocupate, iar soția mea și cu mine dorim neapărat o cameră. Ați putea să ne cazați aici?"*

George i-a explicat domnului că în oraș tocmai se țineau trei întruniri importante și că nicăieri nu era nici un loc liber. Privindu-le însă chipurile decepționate, și-a amintit obiceiul de a pune clientul pe primul plan, indiferent de situație. În timp ce bătrînul cuplu se îndrepta spre ușă, George i-a strigat: *„Scuzați-mă, domnule, dar n-aș vrea să las un cuplu așa de drăguț afară în ploaie, la ora unu noaptea. Nu avem locuri libere, dar ați putea dormi în camera mea!"*

Cînd cei doi i-au refuzat oferta, George a insistat să o primească, spunînd că de vreme ce era de serviciu, oricum n-avea nevoie de cameră pînă a doua zi. *„Aș prefera să vă las pe dvs. în*

„Nimeni n-a ajuns vreodată falit făcînd economii."

H. JACKSON BROWN

camera mea decît s-o las goală pînă dimineață. Măcar atîta lucru să fac pentru niște oameni drăguți într-o zi atît de urîtă."

Nu e de rîs!

În dimineața următoare, cînd își achită nota de plată, bătrînul îi înmînă lui George un bacșiș substanțial, zîmbi și spuse: *„Tinere, ești omul pe care mi l-aș dori ca director al celui mai bun hotel din Statele Unite. Poate că într-o zi voi construi unul pentru tine."*

Tînărul recepționer se uită la încîntătorul cuplu și toți trei rîseră cu poftă de gluma bătrînului. Apoi George îi ajută să-și ducă bagajele în stradă și pălăvrăgi cu ei pînă cînd le sosi taxiul.

Trecuseră deja doi ani și George uitase întîmplarea cu pricina. Atitudinea sa extraordinară și obiceiurile sale productive la lucru îi aduseseră cîteva promovări la hotel, dar George începea să devină nerăbdător. Simțea că știe pe dinafară industria hotelieră și era ferm hotărît să devină director general.

Într-o zi, primi o scrisoare din New York de la bătrînul domn pe care îl găzduise în noaptea aceea ploioasă, cu doi ani în urmă. În scrisoare, acesta îi cerea să-i facă o vizită lui și soției lui. În plic era și un bilet dus-întors pînă la New York.

La New York, bătrînul îl asaltă pe George cu nenumărate întrebări. Voia să știe de unde e, de cînd lucrează în industria hotelieră, cum ar conduce un hotel important dacă ar fi director, care erau țelurile și aspirațiile sale și așa mai departe. George îi răspunse la întrebări cu amabilitate și îi mulțumi bătrînului pentru preocuparea sa sinceră.

Visurile pot deveni realitate

Apoi bătrînul domn îl conduse pe George pînă la intersecția dintre Fifth Avenue și strada 34 și arătă către o clădire nouă, impunătoare — un uriaș palat din cărămidă roșiatică, cu turnuri care se înălțau către cer.

Cu o sclipire în ochi, bătrînul se întoarse către George și spuse: *„Acesta este hotelul pe care l-am construit pentru ca tu să-i fii director."*

George izbucni în rîs și îl felicită pe bătrîn pentru gluma sa. Acesta însă zîmbea și atîta tot. *„Te asigur, tinere"*, spuse el, *„nu-i nici o glumă. Acest hotel l-am denumit Waldorf-Astoria, după un nume de familie cu tradiție. Iar dvs., domnule, sînteți primul său director. Felicitări!"*

Vedeți dvs., numele bătrînului domn era William Waldorf Astor, moștenitorul uneia dintre cele mai mari averi din istoria Americii. Iar tînărul recepționer era George C. Boldt, care a devenit primul director al celui mai mare hotel din vremea sa. În prezent, Waldorf este încă unul dintre cele mai celebre hoteluri din lume, unde un mic apartament costă peste 350 de dolari pe noapte!

Obiceiurile productive sînt ca niște semințe

Morala povestirii este că obiceiurile productive sînt ca semințele. E posibil ca obiceiurile din prezent să nu dea roade numaidecît. Pot fi necesari ani întregi pentru ca fructele să se coacă. Dar puteți fi sigur că obiceiurile productive vă vor oferi rezultate productive.

Dacă George nu și-ar fi format obiceiul productiv de a profita de orice ocazie pentru a învăța despre industria hotelieră... dacă nu și-ar fi format obiceiul productiv de a satisface cererile tuturor clienților... credeți că ar fi fost ales pentru a conduce cel mai faimos hotel din SUA? Nici vorbă!

Însă George știa în mod instinctiv că de vreme ce oricum sîntem sclavii obiceiurilor noastre, este un lucru de bun simț să adoptăm obiceiuri productive în locul unora neproductive. Similar, fiecare dintre noi trebuie să-și examineze viața și să decidă cum își poate transforma activitățile de fiecare zi în obiceiuri productive.

Oamenii productivi aleg obiceiuri productive

În esență, dvs. și numai dvs. sînteți responsabil pentru propriile obiceiuri. Dvs. le alegeți, le cultivați și apoi cule-

„Prin perseverență, melcul ajunse la corabie."

CHARLES HADDON SPURGEON

geți roadele a ceea ce ați semănat. Iată de ce este absolut necesar ca obiceiurile pe care le formați în firma dvs. să fie un activ și nu un pasiv.

Dacă examinați obiceiurile oamenilor, vă puteți face o idee cu privire la lucrurile pe care le apreciază și cărora le acordă prioritate. Cînd ne alegem obiceiurile, de fapt alegem felul în care ne petrecem timpul, corect? Adevărul este că timpul poate fi resursa noastră cea mai de preț, fiindcă o dată ce a trecut, nu-l mai putem aduce înapoi. Atunci de ce există atîția oameni care nu-i acordă importanța cuvenită și îl risipesc pe activități fără sens?

Adepți ai televizorului

De exemplu, știați că americanul mediu de sex masculin petrece în fața televizorului circa 28 de ore pe săptămînă? Timpul pierdut la televizor a atins deja proporții ridicole — și presupun că majoritatea oamenilor nu se uită la Discovery Channel!

Să facem un mic calcul: dacă cineva obișnuiește să se uite la televizor patru ore în fiecare seară, înseamnă că pierde în fiecare lună peste 100 de ore pe care le-ar putea petrece într-un mod constructiv... adică aproape *opt luni lucrătoare (cu patruzeci de ore pe săptămînă) în fiecare an*!

Uluitor, nu-i așa? Gîndiți-vă doar ce progrese ar putea face firma dacă acest timp ar fi folosit pentru învățarea unui lucru nou, pentru însușirea unei limbi străine sau pentru îmbunătățirea sănătății prin exerciții fizice!

Cred cu tărie că oamenii productivi au pur și simplu obiceiuri productive. Tuturor ni s-a dat același număr de minute pe oră, același număr de ore pe zi, același număr de zile pe săptămînă și același număr de săptămîni pe an. Cu toate acestea, unii oameni realizează mai multe într-un singur an decît alții într-o viață întreagă!

Obiceiurile mărunte pot duce la rezultate mărețe

Vă amintiți definiția obiceiului? Un obicei este *„un tipar dobîndit de a acționa, de care ne este foarte greu să ne dezvățăm."* Vă amintiți și din capitolul 4, *„Curajul de a trece la acțiune"*, că nu e nevoie de acțiuni mărețe pentru a obține rezultate mărețe, ci de acțiuni mărunte, dar consecvente?

Aceasta este cu adevărat cheia unor obiceiuri constructive, nu-i așa? Un obicei productiv nu reprezintă altceva decît o serie de acțiuni mărunte, consecvente, care în final conduc la rezultate pozitive mărețe. Să vă dau un exemplu despre felul în care un obicei mărunt poate avea rezultate uluitoare.

Știați că un consumator american tipic are pe cartea de credit o datorie medie de 1750 de dolari la o rată anuală a dobînzii de 18%? Cît timp credeți că-i va lua să ramburseze această sumă dacă plătește doar minimumul de 2% din soldul lunar datorat?

V-ați așezat? Răspunsul este... 22 DE ANI ȘI APROAPE 4 000 DE DOLARI DOBÎNDĂ! Imaginați-vă: plătind lună de lună suma minimă, suma rambursată plus dobînda ar reprezenta de peste două ori valoarea împrumutului, iar cu acești bani ați putea crește un copil de la naștere pînă la vîrsta adultă! Ce mai, hoție autorizată!

Acum să zicem că același consumator își formează obiceiul de a rambursa 25 de dolari în plus în fiecare lună. Asta înseamnă mai puțin de 1 dolar pe zi, deci nu e un sacrificiu prea mare. Și iată partea uluitoare. Cu numai 25 de dolari în plus pe lună pentru soldul datorat, *timpul de rambursare se poate reduce cu 19 ani!*

Imaginați-vă că puteți rambursa împrumutul în numai trei ani și patru luni în loc de 22 de ani. Iar dobînda ar fi de numai 588 de dolari în loc de 3647. Incredibil, nu-i așa? Și cînd te gîndești că nu trebuie decît să vă formați obiceiul de a plăti 25 de dolari în plus pe lună!

Obiceiurile vă devin destin

Adevărul este următorul: dacă vă controlați obiceiurile, vă controlați situația financiară.

Dacă vă controlați obiceiurile, vă controlați sănătatea.
Dacă vă controlați obiceiurile, vă controlați timpul.
Dacă vă controlați obiceiurile, vă controlați relațiile cu ceilalți oameni.
Pe scurt, dacă vă controlați obiceiurile, vă controlați viața.
Nu uitați niciodată: obiceiurile vă determină viața. Dacă vă formați obiceiul de a cîștiga, atunci veți fi un învingător! Dacă vă formați obiceiul de a renunța, veți fi un învins.

Firma dvs. este o combinație a obiceiurilor de a gîndi... a obiceiurilor de a vorbi... a obiceiurilor de a gestiona timpul... și a obiceiurilor de a acționa. Grație acestor obiceiuri, va deveni aidoma unei firme pe care oamenii o admiră și în care doresc să investească... sau unei firme condamnate la faliment.

Voi termina cu o scurtă maximă anonimă ce descrie mai bine decît aș putea-o face eu vreodată legătura dintre obiceiurile și destinul nostru:

Supraveghează-ți gîndurile, căci gîndurile îți devin vorbe.
Supraveghează-ți vorbele, căci vorbele-ți devin fapte.
Supraveghează-ți faptele, căci faptele îți devin obiceiuri.
Supraveghează-ți obiceiurile, căci obiceiurile îți devin caracter.
Supraveghează-ți caracterul, căci caracterul îți devine destin.

PRINCIPIUL 7

Controlați-vă emoțiile

Curajul înseamnă stăpînirea fricii, nu absența ei.

Mark Twain

Se pare că nu trece nici o zi fără să citim sau să auzim despre un bărbat sau o femeie care și-a părăsit partenerul de viață pentru cineva pe care l-a „întîlnit" — ca să spun așa — navigînd pe Internet.

Uimitor, nu-i așa? Doi oameni, aflați poate la mii de kilometri unul de altul, se întîlnesc din întîmplare în ciberspațiu, își transmit mesaje electronice cu ajutorul calculatoarelor, apoi decid să fugă împreună, cu toate că nici măcar nu s-au cunoscut personal.

Nu vă stă mintea-n loc cînd vă gîndiți că două persoane mature pot lua o decizie majoră, în măsură să le schimbe cursul vieții, pe baza unui criteriu aproape exclusiv emoțional?

Deciziile noastre se bazează pe emoții

Oricît de uluitor ar părea, dacă examinăm felul în care oamenii iau majoritatea deciziilor din viața lor, asemenea scenarii sînt de fapt regula și nu excepția. Toți cercetătorii naturii umane — de la psihiatri la scriitorii de romane și specialiștii în filozofia religiilor — sînt de acord că ființele umane iau hotărîri bazate pe emoții, apoi le justifică prin rațiune și logică.

Marele poet și satiric englez Alexander Pope a observat acest fenomen cu 300 de ani în urmă, după cum reiese din următoarele versuri:

Pasiunea-i stăpîna, orice-ar fi.
Pasiunea-i stăpînă-a raţiunii...

Pope a înţeles că fapul de a lua decizii pe baza emoţiilor şi nu a raţiunii este caracteristic naturii umane. Şi, fie că ne place sau nu, n-avem cum s-o schimbăm. Nu putem schimba faptul că Adam şi Eva au luat decizia emoţională de a mînca din fructul oprit.

Puterea emoţiilor

Înseamnă că sîntem condamnaţi pentru vecie să fim dominaţi de emoţiile noastre? Sigur că nu! Dar pentru a ne controla emoţiile în mod eficient, trebuie să înţelegem mai bine puterea acestora, astfel încît noi să le stăpînim pe ele, nu ele pe noi.

Să vorbim puţin despre puterea emoţiilor şi despre influenţa profundă a acestora asupra vieţii noastre — o influenţă uneori pozitivă, dar, din păcate, mult prea adesea negativă.

„Pasiunea-i stăpîna, orice-ar fi. Pasiunea-i stăpînă-a raţiunii..."

Alexander Pope

Mai întîi, să vedem care sînt dezavantajele emoţiilor, ceea ce cu siguranţă nu e greu de aflat. Este suficient să deschideţi la întîmplare un roman celebru sau o piesă de Shakespeare, o carte de istorie sau Biblia — şi veţi lua contact cu partea întunecată a emoţiilor umane.

Istoria e plină de cazuri de oameni — şi chiar naţiuni întregi — a căror „raţiune a fost cucerită de emoţii", cel mai remarcabil exemplu fiind Hitler şi poporul german în timpul celui de-al doilea război mondial.

Povestea lui Hitler în anii '30 şi '40 — şi evenimentele petrecute în Bosnia în anii '90 — sînt o dovadă vie a ceea ce se poate întîmpla cînd oamenii nu reuşesc să-şi stăpînească emoţiile. Cînd emoţii ca lăcomia, invidia, ura şi prejudecăţile sînt cele ce dictează condiţiile şi preiau controlul asupra intelectului, dezastrul este inevitabil!

Cuceritor al lumii, dar nu şi al propriilor emoţii

Unul dintre cele mai celebre personaje din istoria antică, Alexandru cel Mare, este un exemplu perfect privind felul în care un om extraordinar de înzestrat poate fi doborît de propriile sale emoţii. La 29 de ani, Alexandru cel Mare cucerise întreaga lume cunoscută. Era frumos, strălucitor, neînfricat şi ambiţios.

Într-adevăr, Alexandru cel Mare a fost stăpînitorul întregii lumi, a fost regele regilor pe pămînt. Dar avea un cusur care i-a fost fatal — nu era capabil să-şi ţină în frîu emoţiile. Profund deprimat fiindcă nu mai erau noi lumi de cucerit, Alexandru cel Mare — omul care a ajuns să domine lumea întreagă înainte de a împlini 30 de ani — a murit beţiv la vîrsta de 32 de ani!

Din vremurile imemoriale cînd Cain l-a ucis din gelozie pe fratele său Abel pînă în secolul al IV-lea î.e.n., cînd Alexandru cel Mare s-a îmbătat şi a căzut mort din cauza disperării şi pînă în secolul XX, cînd fraţii Menendez şi-au ucis părinţii din lăcomie, deciziile bazate pe emoţii au ruinat tot ce era mai bun — şi mai rău — în copiii Domnului.

Consecinţele emoţiilor necontrolate

Examinaţi-vă puţin propria viaţă. Gîndiţi-vă la nenumăratele situaţii în care aţi luat hotărîri majore pe baza emoţiilor şi nu a raţiunii. Vă mai amintiţi zilele din liceu cînd aţi luat decizii fără să vă gîndiţi? Din fericire, majoritatea deciziilor emoţionale luate în adolescenţă au avut în cele din urmă un final fericit, iar astăzi chiar ne vine să rîdem de cele întîmplate.

Dar ce spuneţi de copiii de liceu care iau nefericita decizie emoţională de a urca într-o maşină după ce au băut cîteva beri? Deseori, incapacitatea lor de a-şi controla emoţiile are ca rezultat accidente tragice.

Consecinţele *emoţiilor necontrolate*... consecinţele faptelor născute din emoţii şi nu dintr-o judecată bine cumpănită ne pot schimba viaţa în mod nefericit... sau chiar îi pot pune capăt. Şi, din păcate, aceste consecinţe sînt ireparabile.

Cînd aflăm din ziare cîte femei aduc pe lume copii în afara căsătoriei, aceasta ne reamintește cu brutalitate că deciziile bazate pe emoții pot avea chiar consecințe ce dăinuie multă vreme după moartea noastră! Iată de ce în ziua de azi, cînd oamenii au la dispoziție atîtea tentații, atîtea distracții și mai multă libertate decît oricînd, este esențial să înțelegem și să respectăm puterea emoțiilor și să învățăm să le stăpînim.

Folosiți-vă capul, nu inima

Un om înțelept a remarcat odată că: „Jumătate dintre greșelile pe care le facem în viață se datorează faptului că am simțit atunci cînd trebuia să gîndim... sau am gîndit cînd trebuia să simțim." În fiecare zi avem ocazia să verificăm veridicitatea acestei afirmații.

De exemplu, ați cunoscut vreodată pe cineva care și-a părăsit slujba într-un acces de mînie... și a doua zi deja regreta decizia luată?

Ați văzut vreodată o persoană supraponderală care comandă o masă copioasă, bogată în calorii, iar la sfîrșit îi spune ospătarului: „Dați-mi și o Coca-Cola dietetică — trebuie să-mi supraveghez greutatea"?

„Jumătate dintre greșelile pe care le facem în viață se datorează faptului că am simțit atunci cînd trebuia să gîndim... sau am gîndit cînd trebuia să simțim."

ANONIM

Aveți vreun prieten care și-a cumpărat o mașină nouă sub impulsul momentului, cu toate că era plin de datorii și trăia de la un salariu la altul?

Ați cunoscut vreodată oameni care au dat cu piciorul unei ocazii unice de teama eșecului?

Toate acestea sînt exemple de oameni care nu reușesc să-și controleze emoțiile.

La facultate am studiat dreptul penal și, pentru a-mi da licența, am vizitat cîteva închisori de stat și am

lucrat ca intern la biroul apărării publice. Vă pot spune din proprie experiență că închisorile n-ar fi atît de pline dacă deținuții ar fi învățat să-și stăpînească emoțiile!

Dumnezeu nu ne-a dăruit degeaba emoțiile

Nu, nici vorbă să insinuez că emoțiile ar fi ceva dăunător. Dimpotrivă, emoțiile sînt o parte foarte importantă a vieții noastre!

Vă puteți imagina cum ar fi să trăiți într-o lume în care n-ați putea simți dragostea? Unde n-ar exista pasiune? Unde n-ați putea simți mîndria? Unde n-ar exista entuziasm și bucurie?

Pe de altă parte, nici nu vreau să spun că trebuie să vă interiorizați emoțiile și să ajungeți ca o oală sub presiune, gata să explodeze. Toate cercetările din domeniul medical arată că oamenii care nu găsesc o cale potrivită de a exprima ceea ce simt sînt foarte expuși riscului de a face atacuri cardiace, ulcer și unei serii întregi de alte probleme.

E în regulă să avem toate emoțiile, chiar și emoții negative ca gelozia, invidia sau furia. Și e bine să le exprimăm în modul și la timpul potrivit.

Nici Biblia nu ne sfătuiește să ne negăm simțămintele, cu atît mai puțin să le suprimăm. Dumnezeu vrea să trăim întreaga gamă de emoții cu care ne-a binecuvîntat, altfel nu ni le-ar fi dăruit! Există loc chiar și pentru ură, deoarece Dumnezeu ne spune *„să-i iubim pe cei păcătoși, dar să urîm păcatul."*

În Biblie găsim povestiri nenumărate despre oameni care au fost pedepsiți deoarece s-au lăsat pradă emoțiilor — cum a fost cazul în povestea lui Samson și a Dalilei. De asemenea, ne reamintește că sînt situații în care e cum nu se poate mai potrivit să dăm frîu liber simțămintelor, așa cum a făcut Iisus cînd i-a alungat cu mînie pe zarafii și negustorii din Templul din Ierusalim.

Puneți emoțiile în slujba dvs.

Așa cum ni se arată de atîtea ori în Biblie, controlul emoțiilor nu înseamnă absența lor... nici a te abține de la exprimarea lor.

Controlul emoțiilor înseamnă să nu avem reacții exagerate — sau reacții prea slabe în diferite situații...

Controlul emoțiilor înseamnă să ne acordăm răgazul de a privi lucrurile din perspectiva corectă...

Controlul emoțiilor înseamnă să nu ne pierdem cu firea, astfel încît să permitem emoțiilor să ne îmbunătățească viața, nu s-o distrugă.

Controlul emoțiilor înseamnă să le facem să lucreze PENTRU noi, nu ÎMPOTRIVA noastră.

Aș vrea să vă spun o poveste adevărată despre un sportiv talentat, care ilustrează modul în care cineva își poate schimba viața o dată ce a învățat să-și controleze emoțiile.

Calea cea grea pentru a învăța să ne controlăm emoțiile

Pe cînd sportivul din povestea noastră era încă un copil, era evident pentru oricine că fusese înzestrat cu daruri fizice extraordinare. Era mult mai rapid decît ceilalți băieți de vîrsta lui, iar rezistența sa, încă din copilărie, era absolut uluitoare. Îi plăceau la nebunie toate sporturile și excela în orice sport pe care îl încercase.

La vîrsta de nouă ani, tatăl său i-a dăruit o rachetă de tenis, cu ramă și mîner de lemn, și a mers cu el în parc să încerce cîteva lovituri. De la prima lovitură, băiatul fu cucerit! Foarte curînd ajunse să-i bată pe toți copiii din vecinătate... apoi pe toți copiii de vîrsta lui din țară.

La 12 ani, îi bătea în mod regulat pe cei mai buni jucători adulți din țară și ar fi putut să joace pe bani cu tenismenii profesioniști de nivel mondial. Toată lumea prevedea că într-o zi va deveni campion mondial... dar asta numai dacă va învăța să-și păstreze stăpînirea de sine.

Vedeți dvs., băiatul era atît de talentat și competitiv, încît se aștepta să cîștige întotdeauna. Iar cînd ceva mergea prost — de exemplu, cînd rata o lovitură simplă sau la o

eventuală greșeală a arbitrului — băiatul avea un adevărat acces de furie.

Cînd lucrurile nu mergeau cum voia el, înjura, se oprea din joc și se certa cu arbitrii, își azvîrlea racheta. În repetate rînduri își izbea racheta de stîlpii de oțel ai plasei, pînă cînd aceasta se rupea și se deforma. Își pierdea cumpătul într-un asemenea hal, încît în cele din urmă ajungea mai mult să se plîngă decît să joace... și astfel a început să piardă meciuri pe care altminteri le-ar fi cîștigat.

Într-o zi, tatăl său a venit să-l vadă în finala unui turneu important. Bineînțeles, băiatul a început să se enerveze, să strige, să înjure, să-și azvîrle racheta... ca de obicei. După ce fu martor timp de 10 minute al acestui comportament îngrozitor, tatăl simți că s-a umplut paharul.

Se ridică de la locul său, merse pe terenul de joc în mijlocul unui schimb de mingi și îi anunță pe toți cei de față: *„Acest meci a luat sfîrșit. Băiatul meu abandonează."* Apoi se îndreptă spre fiul său, îi luă racheta și spuse pe un ton aspru: *„Vino cu mine."*

Gata cu tenisul pentru șase luni

Cînd ajunseră acasă, tatăl puse racheta într-un dulap și își anunță fiul pe un ton sec: *„Această rachetă va sta în dulap timp de șase luni. Nu te vei atinge nici de ea, nici de altă rachetă timp de șase luni, și cu asta basta."*

Băiatul fu distrus! Tenisul era viața lui... pasiunea lui. Și acum trebuia să trăiască șase luni fără a pune mîna pe o rachetă. Pentru un băiat de 12 ani, șase luni erau totuna cu șase ani. Cum să supraviețuiască șase luni fără tenis?

La capătul celor șase luni, tatăl său scoase racheta din dulap și i-o înmînă fiului, cu următoarele cuvinte: *„Dacă mai aud din gura ta vreo înjurătură... sau dacă-ți mai arunci vreodată racheta cînd te superi, ți-o iau pentru totdeauna. Ori îți controlezi firea, ori ți-o controlez eu."*

Băiatul fu atît de încîntat să poată juca din nou, încît se implică în tenis cu mai multă pasiune decît oricînd. La 15 ani, îi bătea pe mulți tenismeni profesioniști. Iar la 16 cîștiga deja turneuri pentru profesioniști în întreaga Europă.

Un plîngăcios devine un cîștigător

Cu fiecare turneu, tînărului îi mergea din ce în ce mai bine, iar presa începuse să-l numească „îngerașul", fiindcă părea atît de tînăr și inocent... iar pe teren se comporta ca un înger! Vedeți dvs., după interdicția impusă de tatăl său, învățase să-și controleze emoțiile chiar și în cele mai dificile condiții. Chiar atunci cînd era victima unui îngrozitor fluier al arbitrului de linie în finala unui turneu important, era capabil să înfrunte situația cu calm.

A căpătat o asemenea măiestrie în a-și controla emoțiile, încît adversarii săi erau intimidați de comportarea sa pe teren. Indiferent dacă era primul set al unui meci ușor sau ultimul set plin de încordare al unei finale dificile, expresia și comportamentul lui rămîneau neschimbate. Era complet stăpîn pe emoțiile sale.

Tînărul a devenit în cele din urmă ceea ce mulți experți au considerat a fi cel mai mare jucător al tuturor timpurilor. A cîștigat în total 14 campionate importante, inclusiv șase titluri French Open — primul la numai 18 ani și cinci titluri consecutive la Wimbledon. Puștiul furios de altădată, cunoscut mai tîrziu sub numele de „îngerașul", nu era nimeni altul decît Bjorn Borg!

Borg ar fi primul care să recunoască faptul că stăpînirea emoțiilor a fost punctul de cotitură în cariera sa de tenisman sau chiar al întregii sale vieți. Deoarece a învățat să-și controleze emoțiile, s-a transformat dintr-un *plîngăcios*, aflat mereu pe panta autodistrugerii, într-un *învingător* capabil să-și păstreze calmul și sîngele rece chiar și în cele mai dure momente ale partidei.

Vă alegeți propriile emoții

Borg a învățat cu greu că numai de el depindea să-și stăpînească emoțiile. Exact asta vreau să spun cînd vorbesc despre necesitatea stăpînirii emoțiilor. Dacă nu vă controlați emoțiile, vă vor controla ele pe dvs.

Cînd copiii mei aveau patru–cinci ani, uneori încercau să dea vina pe mine sau pe soția mea cînd ceva îi scotea din

fire. *„Mă faci să mă înfurii cînd nu mă lași să mă plimb cu bicicleta după cină"*, țipa Nathan la mine cînd îl dojeneam că tropăie în jurul casei, atunci cînd lucrurile nu mergeau cum voia el. Altă dată obișnuia să strige: *„Am aruncat mingea în casă fiindcă Burkie m-a supărat cînd a vorbit urît cu mine."*

Le-am explicat tuturor celor patru copii ai mei că nu sînt responsabil pentru emoțiile lor. Nimeni nu i-a făcut să se simtă furioși, triști sau fericiți. Ei singuri și-au ales aceste emoții. Indiferent dacă aveți cinci sau cincizeci și cinci de ani, controlul emoțiilor înseamnă să înțelegeți că nu puteți controla ceea ce vi se întîmplă... Dar așa cum a învățat Bjorn Borg, puteți învăța să vă controlați răspunsurile emoționale.

Pentru a-l descoperi pe președintele de companie din dvs., este absolut necesar să învățați să vă controlați emoțiile. Cînd oamenii folosesc expresii de genul „A luat o decizie înțeleaptă" sau „A făcut o mutare bine gîndită", ceea ce vor de fapt să spună este că trebuie să gîndiți cu mintea, nu cu inima.

Trei emoții puternice

În restul acestui capitol aș dori să discutăm despre trei emoții universale, care au puterea de a ne înălța sau de a ne doborî la pămînt, și despre posibilitatea de a le gestiona în mod eficient, astfel încît ele să acționeze *în folosul și nu împotriva noastră*. Aceste emoții sînt *frica*, *îngrijorarea* și *entuziasmul*.

> „Vaporul aflat în port este în siguranță. Dar el nu a fost construit ca să stea în port."
>
> ANONIM

Să controlăm frica

Vom începe cu frica, deoarece ea reprezintă poate cea mai puternică emoție umană. Cînd vorbesc despre frică, nu mă refer la ceea ce ați simți dacă v-ați plimba singur prin Central Park în toiul nopții. Mă refer la teama de necunoscut sau, mai precis, la teama de eșec și teama de respingere.

Întrebarea este: „Cum putem controla frica?"

Cheia pentru a stăpîni frica este de a o înfrunta deschis, nu de a brava și a pretinde că frica nu există. Ca să fim sinceri, tuturor ni se întîmplă să ne fie frică. Este absolut omenesc. Problema este că unele persoane — de fapt, prea multe persoane — încearcă să evite frica ascunzîndu-se de ea. Vorba unui înțelept: *„Vaporul aflat în port este în siguranță. Dar el nu a fost construit ca să stea în port."*

A evita frica „rămînînd în port" pentru a fi în siguranță sau prin refuzul de a vă asuma riscuri nu este o soluție. De fapt, în acest fel frica vă controlează pe dvs., fiindcă ea, și nu dvs., este șeful. Cea mai bună metodă de a controla frica este s-o înțelegeți... apoi s-o folosiți ca pe un agent motivator și nu inhibitor.

Un bun exemplu de persoană care deseori a folosit teama ca pe o forță motrice a fost actorul Rex Harrison — nimeni altul decît profesorul Higgins din binecunoscutul film muzical *My Fair Lady*.

O dată filmările încheiate, actorii își luau o vacanță de două săptămîni, apoi se adunau pentru a înregistra coloana sonoră. În ziua hotărîtă, toți actorii au apărut la studioul de înregistrare îmbrăcați comod, în haine de toată ziua. De fapt, toți cu excepția lui Harrison.

Cînd Harrison a ajuns la studio, toți au observat cu uimire că purta costumul din film și era complet machiat. Producătorul se apropie de el și-i spuse: *„Rex, poate că a fost o neînțelegere. Astăzi înregistrăm sunetul, nu filmăm."*

Harrison îl privi cu atenție pe producător înainte de a răspunde sec: *„Dragul meu, știu că astăzi înregistrăm sunetul și nu filmăm. Dar vreau să mă prezint în forma cea mai bună. Și pentru asta trebuie să fiu îmbăcat...machiat... și speriat."*

Morala povestirii este că pînă și supervedetele trăiesc uneori sentimente de frică, la fel ca mine și ca dvs. Diferența dintre o supervedetă și oamenii de rînd constă în capacitatea de a-și controla frica. Rex Harrison, de exemplu, nu a negat faptul că era speriat și nervos. În schimb, și-a folosit frica pentru a se pregăti și a se prezenta în forma cea mai bună. Iată ce numesc eu a-ți stăpîni emoțiile și a le controla!

Folosiți frica drept motivație pentru a vă pregăti

Cred că mare parte dintre noi consideră că oamenii de succes — în special sportivii și antrenorii — sînt pe undeva imuni la sentimentele pe care le încearcă „muritorii de rînd". Nimic nu e mai departe de adevăr!

Credeți că inima lui Jack Nicklaus nu tresare atunci cînd se pregătește pentru o lovitură decisivă în finalele campionatului Masters de golf? Credeți că Michael Jordan nu se simte speriat pe linia de lovituri libere, cînd scorul e egal și meciul pe sfîrșite? Credeți că pe Tom Hanks nu-l încearcă nici o emoție cînd trebuie să țină un discurs televizat la primirea premiului Oscar, în fața unui public de un miliard de oameni?

Puteți fi sigur că toți simt aceleași emoții pe care le-ar simți oricine în locul lor. Marea diferență este că oamenii de succes știu să-și țină emoțiile în frîu și le folosesc pentru a-și îmbunătăți prestația.

Cariera lui Helen Hayes, deseori supranumită „prima doamnă a teatrului american", s-a întins pe o perioadă de peste 60 de ani. Chiar și către sfîrșitul ei, actrița a recunoscut că simțea cum i se strînge stomacul înaintea unui spectacol. *„Bineînțeles că mi-e frică pe scenă"*, i-a spus odată unui jurnalist. *„Dar pentru mine frica nu este un obstacol, ci un «șut în spate» pentru a mă pregăti."*

Evitarea riscurilor nu este o soluție

Stăpînirea fricii îmi amintește de o poveste despre un fermier care ședea pe treptele casei în cursul sezonului de semănat. Un trecător s-a oprit în fața casei sale ca să-i ceară un pahar cu apă.

„Cum a ieșit grîul anul ăsta?", întrebă trecătorul.

„Io n-am semănat", răspunse fermierul.

„Chiar așa?", se miră trecătorul. *„Credeam că prin zona asta sînt recolte bogate."*

„Mi-a fost teamă că n-o să plouă", spuse fermierul.

„Atunci cum e lanul de porumb?", întrebă trecătorul.

„N-am pus", zise fermierul.

„Nici porumb?", întrebă trecătorul, perplex.

„Nu", zise fermierul. *„Mi-a fost frică de insecte."*

„Atunci, pentru Dumnezeu, ce-ai plantat?" strigă, trecătorul.

„Nimic!", răspunse fermierul. *„Am vrut să fiu sigur."*

Ei bine, întrebarea este următoarea: dacă într-adevăr „culegem ce am semănat", atunci ce va culege fermierul care voia să fie sigur? Aveți dreptate — absolut nimic!

Să controlăm îngrijorarea

Același lucru e valabil și cu privire la a doua emoție cheie pentru propria firmă — îngrijorarea. Ca și fermierul care a preferat să nu-și asume riscuri, dacă vă lăsați dominat de îngrijorare, rezultatele dvs. vor fi mult mai slabe decît dacă ați lăsa grijile deoparte și ați trece la acțiune.

Unul dintre cofondatorii celebrei clinici Mayo, dr. Charles Mayo, spunea următoarele despre efectele negative ale îngrijorării:

„Îngrijorarea afectează circulația sîngelui, glandele, întregul sistem nervos și afectează profund inima. N-am văzut niciodată un om care să moară de prea multă muncă, dar am văzut foarte mulți care au murit de îndoială."

Nu este o afirmație extraordinară? *„N-am văzut niciodată un om care să moară de prea multă muncă, dar am văzut foarte mulți care au murit de îndoială."* Și este cum nu se poate mai potrivită pentru vremea în care trăim, pe care mulți economiști o numesc „era anxietății".

> „N-am văzut niciodată un om care să moară de prea multă muncă, dar am văzut foarte mulți care au murit de îndoială."
>
> DR. CHARLES MAYO

Problema în ce privește îngrijorarea este că ne face să risipim atîta timp prețios. Îngrijorare este ca un balansoar. Îți dă ceva de făcut, dar nu te duce nicăieri. Cea mai bună metodă de a controla stările de îngrijorare este de a ne da jos din balansoar și de a face ceva productiv! La fel ca și frica, puteți folosi îngrijorarea ca pe „un șut în spate" pentru a vă determina să treceți la treabă, în loc să rămîneți paralizat de ea.

Îngrijorarea nu vă va plăti notele de plată

Dacă vă faceți griji în legătură cu ceva, este o indicație prețioasă că trebuie să deveniți activ. Milioane de oameni își fac griji că și-ar putea pierde slujba. Dar asta nu va fi o piedică în calea scrisorii de preaviz... și nu va împiedica inspectorul fiscal să bată la ușă. Nu e mai înțelept să folosiți îngrijorarea ca pe un impuls pentru a deveni mai bun în munca dvs.? Și mai prețios în ochii patronului... sau pentru afacerea dvs.?

Dacă vă faceți griji în legătură cu slujba, poate e momentul să urmați niște cursuri de perfecționare, să mai faceți o școală, să căutați un mentor, să vorbiți cu prietenii, să explorați alte posibilități din alte domenii profesionale. Fiți *productiv*, nu *reactiv*!

Dacă alegeți să stați în balansoarul anxietății, nu veți face decît o gaură în covor... ceea ce înseamnă că va trebui să vă mai faceți griji legate de cum veți găsi bani pentru a repara covorul!

Oamenii care își fac griji tot timpul sînt ca văduva dintr-o poveste chinezească al cărei unic sprijin erau cei doi fii ai ei. Cel mai în vîrstă vindea umbrele. Cel tînăr vindea ochelari de soare. Bătrîna își făcea griji în fiecare zi fiindcă atunci cînd era soare, fiul mai mare nu putea să vîndă umbrele, iar atunci cînd ploua, cel mic nu vindea ochelari de soare. Indiferent de vreme, ea se îngrijora și se îngrijora continuu.

Într-o zi, a sosit la ea în vizită o veche prietenă înțeleaptă. Aceasta fu alarmată cînd văzu cît de slabă și palidă devenise bătrîna. *„Ce-i cu tine, ești bolnavă?"*, întrebă prietena. *„Nu"*, răspunse văduva. *„Dar sînt tot timpul îngrijorată. Indiferent cum e vremea, unul dintre copiii mei n-o să vîndă nimic toată ziua."*

Bătrîna înțeleaptă zîmbi și răspunse: *„Dar nu-i nici o problemă! Tu chiar că n-ar trebui să-ți faci nici o grijă, fiindcă*

nu ai decît de cîștigat. Indiferent de vreme, unul dintre copiii tăi își va vinde întotdeauna marfa."

De cîte ori nu v-ați făcut griji în legătură cu ceva și în final totul s-a terminat cu bine? Ce v-a oferit îngrijorarea — în afară de dureri de cap și nopți nedormite? Îngrijorarea, prieteni, nu este decît o folosire nepotrivită a imaginației. Pentru a vă controla îngrijorarea, este suficient să vă controlați imaginația!

Vă lipsește entuziasmul?

Ultima emoție despre care vreau să discut îmi este nespus de dragă, deoarece am constatat că prea multor oameni le lipsește. Voi vorbi așadar despre entuziasm sau, mai precis, despre lipsa entuziasmului!

„Primul foc pe care-l aprindem este în noi."
SLOGAN AL ORGANIZAȚIEI CAMPFIRE GIRLS & BOYS

Lipsa entuziasmului îmi amintește despre o remarcă a unui bătrîn politician în momentul în care a fost informat că rivalul său, președintele Calvin Coolidge, a murit. Politicianul a stat un moment să se gîndească înainte de a răspunde, cu un surîs răutăcios pe față: *„Cal a murit? Cum și-au dat seama?"*

Din nefericire, această remarcă se potrivește multora dintre noi. Oamenii se împotmolesc atît de tare în rutina vieții de zi cu zi, în hățișul grijilor, încît nu mai știu să se bucure de mireasma trandafirilor. Ne preocupă atît de mult detaliile mărunte ale vieții, încît uităm de acea scînteie esențială, de entuziasmul de a trăi.

Adevăratul entuziasm nu poate fi împrumutat sau lăsat deoparte. Adevăratul entuziasm este un mod de a trăi!

Originea cuvîntului „entuziasm"

Originea cuvîntului „entuziasm" spune totul despre semnificația lui. Cuvîntului „entuziasm" este format prin alăturarea cuvintelor grecești *en*, care înseamnă „înăuntru", și *theos*, care înseamnă „Dumnezeu". Uniți-le și veți obține o definiție extraordinară a entuziasmului: *entheos*, adică *Dumnezeu înăuntru*.

„Toate lucrurile măreție au fost realizate cu ajutorul entuziasmului."
RALPH WALDO EMERSON

Gîndiți-vă puțin: dacă îl aveți pe Dumnezeu înăuntrul dvs., sînteți plin de viață, pasionat, puternic, implicat... și lista poate continua la nesfîrșit!

Iată de ce îmi place atît de mult sloganul organizației Campfire Girls & Boys: *„Primul foc pe care îl aprindem este în noi."* Nu e extraordinar? Prima preocupare a organizației este de a trezi în acei copii entuziasmul și bucuria de a trăi. E o misiune căreia mă alătur din tot sufletul!

Dacă în inima dvs. nu arde un foc, dacă nu sînteți pasionat de viață, dacă nu vă iubiți munca și familia, dacă nu sînteți entuziasmat în legătură cu viitorul dvs., cum vă puteți aștepta ca alții să manifeste entuziasm față de viața dvs., față de munca, familia și viitorul dvs.?

Marele filozof american Emerson a spus odată: *„Toate lucrurile măreție au fost realizate cu ajutorul entuziasmului."* Entuziasmul și succesul sînt ca două surori siameze — nici unul nu poate exista în absența celuilalt!

Hai să gîndim în felul următor: orice om este entuziast în legătură cu un aspect al vieții sale, nu-i așa? Cheia unei vieți pline de pasiune și vitalitate este de a capta ultimul fior de entuziasm pe care l-ați simțit și a-l face să dureze 6 minute... apoi 60 de minute... apoi 60 de zile... 60 de luni... și, în fine, 60 de ani!

A fi în viață înseamnă a fi entuziast

Permiteți-mi să închei cu un citat din unul dintre cei mai pasionați și mai entuziaști oameni — Mel Brooks, scriitorul și producătorul unor filme aiurite, nebunești ca *Blazing Saddles* și *Young Frankenstein*. Iată ce are Brooks de spus

despre importanța crucială a cultivării entuziasmului în viață:

„Nu vreau să par filozof, dar dacă ești în viață, trebuie să-ți miști brațele și picioarele. Trebuie să țopăi într-una. Trebuie să faci mult zgomot, fiindcă viața este tocmai opusul morții. Așadar, după părerea mea, dacă ești liniștit, nici nu trăiești. Trebuie să fii zgomotos — sau, cel puțin, gîndurile tale să fie zgomotoase, colorate și pline de viață, ca nimeni să nu te creadă mort înainte de vreme."

Eu văd lucrurile în felul următor: cred că Alexander Pope avea perfectă dreptate cînd a spus că: *„Pasiunea-i stăpîna, orice-ar fi... Pasiunea-i stăpînă-a rațiunii ..."*

Se înțelege de la sine că de-ar fi să mă las dominat de o emoție, aș prefera ca aceasta să fie entuziasmul și nu 99% dintre celelalte emoții care se luptă să-mi controleze viața!

Așadar, iată sfatul meu: dacă vreți să cedați unei emoții, fie ca aceasta să fie entuziasmul! Și nu uitați că niciodată nu e prea tîrziu să urmați îndemnul despre care am vorbit mai devreme: *„Primul foc pe care-l aprindem este în noi."*

PRINCIPIUL 8

Pregătiți-vă pentru succes

A marca puncte nu este o chestiune de noroc, ci de pregătire.

Roger Maris

Aș vrea să deschid discuția despre principiul numărul opt, *Pregătiți-vă pentru succes*, cu o poveste despre un celebru episod din istoria modernă, care ilustrează cu claritate diferența dintre *a te pregăti pentru succes... și a te pregăti pentru eșec*.

Incidentul a avut loc pe 15 aprilie 1912, în apele înghețate ale Atlanticului de Nord, cînd un transatlantic britanic aflat la prima sa călătorie a lovit un aisberg aflat sub apă.

Tragedia navei Titanic

Ironia sorții este că proprietarii transatlanticului, numit *Titanic*, recomandau nava ca fiind cea mai sigură din lume, datorită faptului că fusese prevăzută din construcție cu o carenă dublă. Inginerii care proiectaseră vasul afirmaseră că în eventualitatea străpungerii carenei exterioare de către un obiect submarin — cum ar fi un aisberg — nava va continua să plutească, deoarece carena interioară va rămîne intactă.

Proprietarii erau atît de încrezători în ingineria lor de nivel înalt, încît nu erau pregătiți pentru ce s-ar întîmpla dacă aisbergul ar străpunge nu numai carena exterioară, ci și pe cea interioară. Și exact asta s-a întîmplat în acea tragică noapte din aprilie 1912.

Din nefericire, lipsa de pregătire nu numai că nu a prevenit unul dintre cele mai mari dezastre pe timp de pace din secolul XX; *lipsa de pregătire a reprezentat chiar* CAUZA *dezastrului!*

Iată circumstanțele mult discutate care au provocat moartea tuturor pasagerilor și membrilor echipajului aflați la bordul navei *Titanic*, cu excepția a 700 dintre ei.

Insuficiența bărcilor de salvare

Dintre cei 1500 de bărbați, femei și copii care în acea noapte s-au înecat în apele înghețate ale oceanului arctic, cîți credeți că au murit pentru că nava se lovise de un aisberg? Răspunsul cu totul neașteptat este... numai cîțiva! Tristul adevăr este că majoritatea victimelor au murit pentru că *pe Titanic nu existau suficiente bărci de salvare!*

Absolut de neiertat, nu-i așa? O catastrofă îngrozitoare ar fi putut fi evitată dacă cineva *ar fi prevăzut* măsuri pentru evenimente neașteptate, inclusiv o modalitate de salvare a pasagerilor în eventualitatea improbabilă că nava declarată drept absolut sigură s-ar fi scufundat totuși. Chiar dacă scufundarea navei *Titanic* a avut loc cu aproape un secol în urmă, evenimentul ne va aminti pentru eternitate ce se poate întîmpla cînd NU ne pregătim corespunzător.

Vă pregătiți pentru succes... sau pentru eșec?

Motivul pentru care vă împărtășesc această poveste este că reprezintă o metaforă foarte potrivită pentru firma dvs. În funcție de modul în care abordați viața și vă gestionați timpul, vă pregătiți pentru succes... sau pentru eșec.

Eu cred cu adevărat că oamenii au voința de a reuși. Nu mă îndoiesc de asta nici un moment! Există mulți oameni ambițioși, plini de resurse, creativi și muncitori.

Dar cred că motivul real pentru care mulți dintre ei eșuează NU este faptul că nu-și doresc succesul. Adevăratul motiv este faptul că *mulți dintre noi nu ne pregătim îndeajuns pentru succes!*

Rick Pitino, antrenorul echipei de baschet a universității din Kentucky, care a cîștigat în 1996 campionatul Asociației Naționale Studențești de Atletism (NCAA), a exprimat acest lucru într-un mod foarte sugestiv:

„Nu sînt unul dintre cei care cred că secretul succesului este dorința de a cîștiga. Nu vă păcăliți singur! Dorința de a cîștiga este importantă. Dar nu valorează nici un ban dacă nu aveți VOINȚA DE A VĂ PREGĂTI!"

> „Dorința de a cîștiga este importantă. Dar nu valorează nici un ban dacă nu aveți și dorința de a vă pregăti!"
>
> RICK PITINO

Evident, echipa campioană a lui Pitino avea voința de a se pregăti, deoarece a spulberat pur și simplu celelalte echipe participante la campionat, cîștigînd cu diferența record de 17 puncte la un meci!

Gîndiți-vă acum la următorul lucru: dacă Rick Pitino nu și-ar fi pregătit echipa pentru succes, credeți că aceasta ar fi cîștigat campionatul?

Dacă Rick Pitino nu s-ar fi pregătit pentru succes, credeți că ar cîștiga un milion de dolari pe an și ar mai fi curtat de alte echipe gata să-i ofere de două ori sau chiar de trei ori pe-atît? Nici o șansă!

Principalul motiv pentru care Rick Pitino este unul dintre cei mai realizați, căutați și bine plătiți antrenori din America este angajamentul său legendar în pregătire.

Succesul nu este o întîmplare

Cînd Pitino era un tînăr antrenor asistent care abia învăța secretele meseriei, cîștigul său anual era mai scăzut decît ceea ce ar primi astăzi pentru un discurs de o oră! Cu alte cuvinte, *deoarece s-a pregătit pentru succes*, valoarea lui Pitino a crescut atît de spectaculos încît *o oră* din timpul său în ziua de azi valorează cît *un an* din timpul său cu 10 ani în urmă! Iată ce înseamnă să te pregătești pentru succes!

Ideea este următoarea: succesul nu este o întîmplare. Oamenii de succes nu se împiedică pur și simplu de un vas de aur în timp ce-și plimbă cîinele afară. Oamenii de succes, cum este Rick Pitino, petrec nenumărate ore însușindu-și cunoștințele și aptitudinile ce vor spori valoarea serviciilor pe care le oferă.

Informația există pretutindeni

În multe țări de pe glob este relativ ușor să vă pregătiți pentru succes. Există învățămînt gratuit, există biblioteci și librării în practic orice oraș, există nenumărate facultăți și școli profesionale. Cred că *oricine vrea într-adevăr* să obțină informațiile care îl vor ajuta să se pregătească pentru succes le poate dobîndi.

Acest lucru nu e valabil, de exemplu, pentru Ecuador, unde m-am născut eu. În unele zone din America de Sud, copiii nu au acces nici măcar la o școală, ca să nu mai vorbim de biblioteci, școli profesionale sau facultăți. În America de Sud, cei mai mulți dintre cetățeni nu au acces la informațiile care i-ar ajuta să se pregătească pentru prosperitate și succes. Prin urmare, doar un mic număr de privilegiați au posibilitatea de a învăța și a progresa. Din fericire, altfel stau lucrurile în cele mai multe țări din diferite colțuri ale lumii.

„Cu cît înveți mai mult... cu atît cîștigi mai mult."
HARVEY MCKAY

Grație vastelor resurse pe care le avem la dispoziție, pot spune cu convingere că *esența pregătirii pentru succes este inițiativa personală*. Informațiile și cunoștințele sînt pretutindeni, dar trebuie să luăm inițiativa de a le descoperi. Inițiativa personală este obligatorie pentru a ne însuși aptitudinile ce conduc la succes.

Știți ceva despre ultimii șase președinți ai Statelor Unite? Cinci dintre ei proveneau din clasa mijlocie, iar doi dintre ei, Ronald Reagan și Bill Clinton, au crescut în condiții foarte dificile, ambii avînd tați alcoolici. Indiferent de modul în care au condus țara, nu putem nega faptul că acești oameni au făcut tot ce era necesar ca să se pregătească pentru succes.

Cu cît învățați mai mult... cu atît cîștigați mai mult!

Întrebarea care se pune acum este: încotro mergem și ce avem de făcut ca să ne pregătim pentru succes? Răspunsul este chiar în fața dvs.! Pentru a dobîndi informații și a vă forma aptitudinile necesare, trebuie să citiți cărți... să participați la cursuri... să ascultați casete... să luați notițe... să vă faceți temele... să vă abonați la reviste... să vă asociați cu oameni de succes... să mergeți la biblioteci... să asistați la predicile săptămînale de la biserică... și să învățați de la mentorii dvs. Iată o metodă care vă asigură o pregătire cît mai bună.

Cu cît vă pregătiți mai bine, cu atît valoarea dvs. crește. E simplu! Acest lucru este foarte evident în domeniul medicinei.

De ce un medic specialist este mai bun decît un medic generalist?

De ce un medic generalist este mai bun decît o asistentă medicală calificată?

Răspunsul îl găsiți în următoarea ecuație simplă: cu cît sînteți mai bine pregătit, cu atît sînteți mai valoros. Iar cu cît sînteți mai valoros, cu atît cîștigați mai bine. Așa cum spune Harvey McKay, autorul cărții „Swim with the sharks without being eaten alive": *Cu cît ÎNVĂȚAȚI mai mult... cu atît CÎȘTIGAȚI mai mult!*

Un plus de cunoștințe înseamnă un plus de valoare

Dacă ar trebui să fiți supus unei operații chirurgicale importante și ar trebui s-o plătiți din propriul buzunar, pe cine ați prefera — un specialist de renume mondial sau un proaspăt absolvent al facultății de medicină? Presupunînd că specialistul v-ar cere DE 10 ORI MAI MULT decît tînărul absolvent, credeți că ar merita acești bani? Nici nu se mai pune problema!

Nu pot sublinia îndeajuns importanța crucială a faptului de a te pregăti! După cum am spus mai devreme, într-o societate democratică, cîștigul este direct proporțional cu pregătirea profesională. Permiteți-mi să repet această frază ca să fiu sigur că o rețineți: *cîștigul este direct proporțional cu pregătirea profesională.*

Rick Pitino nu și-a sporit valoarea în mod miraculos, devenind multimilionar în dolari, fiindcă pur și simplu și-a dorit acest lucru... sau fiindcă a dat lovitura! Nu o să-l vedeți niciodată pe Rick Pitino culcîndu-se pe lauri sau împăunîndu-se.

În realitate, nu o să prindeți vreodată vreun antrenor de succes... un atlet de succes... un om de afaceri de succes... un muzician de succes... un mecanic auto de succes... nici un profesionist de succes împăunîndu-se. Oamenii de succes pur și simplu înțeleg importanța faptului de a te pregăti!

Mereu avem teme pentru acasă

Tom Peters, autorul lucrării *In Search of Excellence*, una dintre cele mai bune cărți de afaceri din istorie, ne povestește cum și-a dat seama prima dată că pregătirea pentru succes este un proces fără sfîrșit. Cînd avea 17 ani, prietena lui l-a invitat acasă la cină. Tatăl fetei era un chirurg de mare succes și locuiau într-o casă magnifică lîngă Cape Cod, cu vedere spre ocean.

„Cunoștințele generale, indiferent de numărul sau diversitatea lor, nu sînt de mare folos pentru a cîștiga bani."

NAPOLEON HILL

După cină, cînd familia s-a strîns în camera de zi ca să stea de vorbă, tatăl s-a scuzat și s-a retras în „bîrlogul" său, unde și-a petrecut restul serii citind reviste medicale și revizuind proceduri chirurgicale pentru o operație programată să aibă loc a doua zi dimineață.

Pînă la această întîmplare, Peters presupunea că te duci la școală ca să-ți împui capul cu toate cunoștințele de

care vei avea nevoie pentru a face ce vrei să faci, apoi nu mai ai nici o treabă cu studiul și cu temele pentru acasă.

Dar iată-l în casa unui chirurg faimos, un om care petrecuse patru ani la liceu, șapte ani la facultate, încă trei ani ca medic internist... și acest om încă își mai făcea temele! *„Pur și simplu nu mi se părea drept să faci toată viața teme pentru acasă!"*, a mărturisit Peters mai tîrziu.

Ei bine, dacă doriți cu adevărat să vă bucurați de succes, trebuie să vă faceți în continuare „temele pentru acasă", așa cum le-a numit Peters — pregătirea continuă trebuie să devină pentru dvs. un mod de viață!

Ce învățăm la școală

Să vorbim pentru cîteva momente despre școala obișnuită și despre cum vă poate ea ajuta — și cum nu vă poate ajuta — să vă pregătiți pentru succes. În primul rînd, vreau să știți că sînt un adept al învățămîntului obligatoriu.

Vă puteți imagina cum ar fi să învățați singur să citiți, să scrieți și operațiile aritmetice de bază? Numai geniile ar fi capabile de așa ceva! Slavă Domnului că există învățămîntul gratuit, astfel încît fiecare persoană poate învăța lucrurile elementare — cititul, scrierea și aritmetica.

După cum am observat, principalul scop al educației atît de timpurii este însușirea unor cunoștințe generale. Acum, haideți să lămurim un lucru: cunoștințele generale joacă un rol crucial în pregătirea noastră pentru succes. Ele ne oferă elementele de bază pentru a putea învăța în continuare. Dar dobîndirea de cunoștințe generale nu este un scop în sine!

Napoleon Hill afirmă: *„Cunoștințele generale, indiferent de numărul sau diversitatea lor, nu sînt de mare folos pentru a cîștiga bani."*

Cheia succesului sînt cunoștințele specializate

Cunoștințele *specializate* constituie cheia succesului. Cu acestea începe adevăratul proces al pregătirii pentru suc-

ces; ele ne permit să ne sporim spectaculos valoarea pe piață.

Facultatea este cu siguranță una dintre metodele clasice prin care oamenii pot acumula cunoștințe specializate și pot obține o diplomă de medic, jurist sau economist, de exemplu.

Din nefericire, prea mulți dintre noi consideră absolvirea unei facultăți drept finalul educației, cînd de fapt aceasta reprezintă *numai începutul*! După absolvire *începe*, în fine, *educația noastră reală*!

Cu siguranță, educația tradițională este importantă. Dar dacă ați avea o listă cu toți oamenii de succes care au fost exmatriculați de la școală, veți înțelege că educația formală nu este cheia pregătirii pentru succes.

Inițiativa personală este esențială

Bill Gates, cel mai bogat om din America, a fost exmatriculat din facultate.

La fel și Wayne Huizenga, fondatorul Blockbuster Video.

Iar Thomas Edison n-a absolvit decît patru clase! Diferența dintre majoritatea celor care au fost exmatriculați și acești oameni de mare succes este implicarea lor într-un proces de învățare care durează o viață întreagă.

Oamenii ca Bill Gates și Wayne Huizenga înțeleg că singura cale de a spori semnificativ valoarea propriei persoane este inițiativa personală. Gates n-a învățat să conceapă programe software stînd în sala de curs. A învățat să facă software citind manuale IBM și discutînd cu programatorii.

Gates știa în mod instinctiv că pregătirea pentru succes înseamnă să iei inițiativa de a obține cunoștințe, de a-ți însuși noi abilități, de a-ți cizela aptitudinile pentru ca acestea să strălucească mai tare decît ale concurenței și de a-ți îmbunătăți punctele slabe pentru ca acestea să nu devină o pantă către eșec.

Întrebarea este de unde obțineți informațiile care vă vor spori valoarea pe piață? Unde găsiți aceste cunoștințe? Cum vă puteți cizela aptitudinile?

Cele mai bune surse de informație

Ceva mai devreme în această secțiune am enumerat toate modurile în care vă puteți pregăti pentru succes. Acum aș vrea să identificăm cele mai bune patru surse (după părerea mea) de cunoștințe și să discutăm amănunțit despre fiecare în parte.

Numărul unu: *cărțile*.

Numărul doi: *casetele*.

Numărul trei: *cursurile*.

Numărul patru: *relațiile*.

Să începem cu cărțile, care vă pot ajuta să progresați foarte mult dacă citiți în fiecare zi.

Citiți zece pagini pe zi

Credeți că vă puteți face timp pentru a citi 10 pagini în fiecare zi? Pentru majoritatea oamenilor, asta ar însemna să citească zilnic 20–30 de minute. Dacă ați citi 10 pagini pe zi, știți cîte cărți de 180 de pagini ați parcurge în decurs de un an? Aproape 20!

În decurs de 10 ani, asta ar însemna circa 200 de cărți. Credeți că puteți spori semnificativ valoarea propriei firme dacă citiți 200 de cărți de calitate despre o diversitate de subiecte? Evident!

Există o mulțime de cărți extraordinare care vă ajută să vă pregătiți pentru succes. *Citiți o carte despre gestionarea timpului.* Trebuie să știți cum să vă organizați timpul pentru a profita la maximum de fiecare zi.

Citiți o carte despre automotivare. Cu toții avem momente de descurajare, așa că trebuie să ne hrănim spiritul cu informații pozitive, care ne pot readuce pe drumul cel bun.

Citiți o carte despre cum să deveniți un părinte mai bun. Citiți o carte despre cele mai recente tendințe din economie și afaceri. Citiți o carte de poezie. Citiți o carte despre un multimilionar. Citiți o carte despre fiecare dintre cele 10 principii discutate în cea de față. Citiți... citiți... citiți!

Analfabeți și necititori

Conform unui studiu recent întreprins de către Asociația bibliotecarilor americani, primii 20% dintre cei mai bine plătiți americani citesc mai multe cărți ca niciodată. Iată de ce vînzările de carte din țară cresc în fiecare an!

„Cel care știe să citească și nu o face este într-o situație la fel de nefericită ca acela care nu știe să citească."

ANONIM

Există însă și oameni care nu cumpără niciodată cărți. Nici măcar nu merg la o bibliotecă, unde le pot consulta pe gratis. Motivul nu este faptul că nu știu să citească. Ei pur și simplu AU ALES SĂ NU CITEASCĂ!

O serie de studii realizate în SUA arată faptul că procentul de americani analfabeți a rămas practic același din anii 1960. Însă un număr tot mai mare de americani aleg să nu citească — conform estimărilor, circa 20% dintre americanii alfabetizați nu pun mîna pe nici o carte. Este de neiertat!

Un înțelept a spus odată că: *„Cel care știe să citească și nu o face este într-o situație la fel de nefericită ca acela care nu știe să citească."* Eu aș merge un pas mai departe. Cel care știe să citească dar nu o face este într-o situație *mai nefericită* decît cel care nu știe, fiindcă alege în mod deliberat să risipească o aptitudine valoroasă! Ce rușine!

A nu citi și a nu avea

Credeți că există vreo legătură între a nu citi și a nu avea? Desigur! Iar în condițiile în care la fiecare colț de stradă dai peste o librărie sau o tarabă cu cărți, în aproape fiecare cartier există o bibliotecă și Internetul abundă în informații extrem de accesibile, este revoltător ca oamenii care știu să citească să nu o facă!

Pur și simplu nu există nici o scuză pentru a fi un ignorant. NICI UNA.

Casete audio și video

Acum haideți să examinăm o altă sursă extraordinară de cunoștințe și informații — casetele audio și video. Meritul lor este că sînt convenabile, iar toată lumea și le poate permite.

Datorită unei casete video, puteți participa la un seminar profesional practic pe orice subiect, stînd confortabil la dvs. acasă; casetele audio vă ajută să primiți o educație de prima mînă în timp ce mergeți și vă întoarceți de la lucru cu mașina.

Pînă nu demult, educația era posibilă numai cu prețul parcurgerii unor distanțe foarte mari. I-am auzit cu toții pe părinții sau bunicii noștri povestind despre zilele de altădată, cînd erau nevoiți să meargă pe jos cîțiva kilometri pentru a ajunge la școală. Dar ce spuneți de Abraham Lincoln, care își fabricase acasă o tablă și își făcea temele la lumina focului din cămin?

Toate acestea nu sînt ficțiuni. Numai două generații ne despart de școlile cu o singură sală de clasă. Dar priviți cît de simplu este astăzi accesul la informație! Tehnologia a adus realmente școala la noi acasă.

În ziua de azi, educația e simplă ca bună ziua! Casetele audio și video sînt atît de accesibile, încît nu există NICI o scuză pentru a nu vă îmbogăți cunoștințele în fiecare zi.

Să privim lucrurile în felul următor: cît ați fi dispus să plătiți pentru a-i avea alături pe cei mai mari gînditori... pe cei mai înstăriți oameni de afaceri... pe cei mai înțelepți filozofi... pe experții cei mai respectați din domeniul dvs. de interes... în mașina dvs., cînd mergeți sau veniți de la lucru, ascultînd sfaturile lor înțelepte?

Mașina dumneavoastră poate fi o sală de clasă pe roți

Ați da 100 de dolari pe oră pentru a petrece după-amiaza călătorind alături de Zig Ziglar, unul dintre cei mai mari experți în domeniul vînzărilor și dintre cei mai mari motivatori din lume?

Ar merita 1000 de dolari să mergeți și să vă întoarceți de la lucru, timp de o săptămînă, alături de Warren Buffett, investitor miliardar?

Ei bine, datorită casetelor audio, îi aveți la dispoziție pe Zig Ziglar și Warren Buffett pentru o sumă de-a dreptul ridicolă! Ce persoană inteligentă care dorește mai mult de la viață nu ar fi gata să transforme o experiență plicticoasă și neproductivă într-o experiență educativă, ce oferă informații valoroase?

Aveți idee cît investește firma General Motors în cercetare și dezvoltare? *Peste un miliard de dolari pe an!* An de an!

Credeți că acesta este un motiv important pentru care General Motors este una dintre cele mai profitabile firme din lume? Răspunsul îl știți!

Care este bugetul alocat de firma dumneavoastră pentru cercetare și dezvoltare?

Să presupunem că investiți 100 de dolari pe lună în cărți și casete ce vă pot ajuta în dezvoltarea propriei firme. Asta înseamnă 1200 de dolari pe an, nu? Pentru multă lume, e o grămadă de bani. Dar oare ar merita să investiți 25 de dolari pe săptămînă în progresul firmei dvs. dacă ați ști că aceasta vă poate spori spectaculos valoarea pe piață? Ați cheltui, de exemplu, 1000 de dolari pe an pentru informații ce vă pot ajuta să cîștigați în plus 10 000 de dolari pe an — sau poate chiar 100 000? Credeți că ar fi o investiție înțeleaptă? Sper că răspunsul este „da"!

„Contează numai ceea ce înveți după ce deja știi totul."

JOHN WOODEN

Adevărul este că dacă NU investiți o parte din venitul dvs. în cercetare și dezvoltare — adică în dezvoltarea firmei — vă programați pentru eșec. După cum spunea John Wooden, cel mai mare antrenor din istoria baschetului universitar american: *„Contează numai ceea ce înveți după ce deja știi totul."*

Seminarii și conferințe educative

Pe lista mea cu surse cheie de informații, locul trei îl ocupă seminariile și conferințele. În fiecare săptămînă primesc o grămadă de fluturași publicitari despre seminarii pe o diversitate de subiecte — de la „cum să ne gestionăm timpul mai eficient" pînă la „îmbunătățiți-vă comunicarea". Cred că puteți participa la un seminar valoros în practic fiecare săptămînă!

Ce vă oferă un seminar

Cred că participarea la seminarii și conferințe vă oferă nenumărate lucruri valoroase — cum ar fi informație... educație... inspirație... emoție... motivație... interacțiune... și validare.

Credeți că prin participarea la un seminar care vă învață cum să comunicați mai bine cu partenerul de viață vă puteți îmbunătăți căsnicia?

Credeți că un seminar ce prezintă metode „nedureroase" de a economisi bani vă poate ajuta să vă pensionați la un nivel decent?

Credeți că prin participarea la un seminar ce prezintă metode verificate de sporire a venitului vă puteți îmbunătăți stilul de viață? Evident!

Un seminar valoros este echivalentul unui curs de nivel înalt condensat în cîteva zile sau ore. Dacă luați în considerare cît costă astăzi cărțile și taxele pentru un an de facultate, cred că sînteți de acord că seminariile sînt un adevărat chilipir!

Relații

Ultima sursă de informații și cunoștințe despre care vreau să vă vorbesc sînt relațiile. După cum obișnuia să spună mama mea: *„Spune-mi cu cine te-nsoțești ca să-ți spun cine ești."*

Dacă stați alături de oameni care citesc cărți, ascultă casete și participă la seminarii, ia ghiciți ce se va întîmpla? Sînt șanse ca și dvs. să citiți cărți, să ascultați casete și să mergeți la seminarii!

Dacă vă însoțiți cu vulturii, veți începe să zburați ca ei. Dar ce credeți că se întîmplă cu oamenii care stau printre rațe? Exact... încep să măcăne și să se legene ca o rață! Persoana respectivă pur și simplu stă și nu face nimic, așteptînd să o lovească o nenorocire!

Cînd vă pregătiți pentru succes, trebuie să vă formați relații durabile cu învingători, cu oameni entuziaști și care au un scop în viață... în loc să vă asociați cu cei învinși, pe care îi cuprinde gelozia cînd vă dovediți mai bun decît ei.

Pregătirea pentru succes înseamnă să cultivați relații cu mentori care vă pot ajuta să atingeți un nou nivel de realizări. Pregătirea pentru succes înseamnă să vă făuriți noi relații cu oamenii care vă vor provoca să evoluați și să ieșiți din zona de confort. Pregătirea pentru succes înseamnă ruperea legăturilor cu cei care vă trag înapoi.

Puterea parteneriatului

Pentru a ilustra puterea relațiilor, permiteți-mi să vă spun o poveste despre trei băieți care se plimbau într-o zi pe șina de cale ferată.

Unul dintre ei era un atlet mult mai bun decît ceilalți doi și întotdeauna îi provoca la întrecere, pe care o cîștiga în mod inevitabil.

Pe cînd se aflau cam la o milă de oraș, băiatul atletic lansă o nouă provocare — cine putea parcurge o distanță mai mare pe șinele de tren. Sări pe una dintre șine și merse circa 100 de iarzi înainte de a-și pierde echilibrul. *„Hai să vă văd!"*, strigă el către ceilalți.

Cei doi băieți mai puțin îndemînatici știau că nu-l vor putea învinge singuri pe prietenul lor, așa că schimbară cîteva vorbe și concepură un plan ingenios: cu ajutorul prietenului său, unul din băieți se urcă și rămase în echilibru pe șină. Celălalt se îndreptă spre șina opusă și — fără a da drumul mîinii prietenului său — se instală și el cu grijă pe șină. Apoi, ținîndu-se în continuare de mînă, cei doi prieteni merseră alături pe calea ferată... pînă în oraș!

Ce ilustrare extraordinară a modului în care o relație dintre doi oameni cu un anumit scop poate produce rezultate mult mai bune decît în cazul în care fiecare ar fi acționat individual!

Lipsa de pregătire nu are nici o scuză

Vreau să închei această secțiune cu o poveste despre o femeie care înțelege cu adevărat ce înseamnă să te pregătești pentru succes. Se numește Laura Sloate și este principalul partener al unei firme din New York de management al banilor, firmă ce deține active în valoare de peste o jumătate de miliard de dolari.

Doamna Sloate are un succes fenomenal. Într-o perioadă de cinci ani, conturile private pe care le-a gestionat au generat cîștiguri anuale de 25% sau mai mult!

> „Poți să produci scuze sau poți să produci bani, dar niciodată ambele în același timp!"
> *ANONIM*

Nu mai e nevoie să vă spun că munca ei implică foarte multă informare. Trebuie să supravegheze constant piețele internaționale, să adune în fiecare săptămînă nenumărate rapoarte financiare și să controleze chiar și cele mai mărunte tendințe globale de cumpărare.

Succesul doamnei Sloate nu este o surpriză pentru cei ce o cunosc, fiindcă, potrivit familiei și prietenilor, ea s-a pregătit pentru succes încă de cînd era copil.

Încă din copilărie, Sloate asculta casete, participa la seminarii și se sfătuia cu mentorii săi. De la vîrsta de șase ani a fost în căutarea oricărei noutăți care ar fi ajutat-o să se pregătească pentru succes. În mod uluitor, singurul lucru pe care nu-l făcea... era să citească.

De fapt, Laura Sloate nu citește nici în ziua de azi, în ciuda faptului că informația reprezintă cheia afacerii sale. Asta nu înseamnă că este indisciplinată sau nepregătită. Dimpotrivă, Laura Sloate este un adevărat izvor de infor-

mații despre aproape orice subiect care vă trece prin cap. Însă oricît ar părea de ciudat, ea nu obține aceste informații prin intermediul cititului.

Vedeți dvs. — *Laura Sloate este oarbă de la vîrsta de șase ani!*

Dacă Laura Sloate se poate pregăti pentru succes, puteți și dumneavoastră!

Putem învăța două lecții extraordinare de la Laura Sloate. În primul rînd, povestea ei ne reamintește că în Era Informației trebuie să ne facem temele. Nu ne putem culca pe lauri. Ca și Laura Sloate, trebuie să fim la curent cu informațiile în fiecare zi, să ne șlefuim vechile aptitudini și să ne însușim unele noi... altfel rămînem pe dinafară.

A doua lecție pe care o avem de învățat din remarcabila poveste a Laurei Sloate este faptul că nu avem nici o scuză pentru a nu ne pregăti în vederea succesului. Oamenii îmi spun tot timpul că seara sînt atît de obosiți, încît nu sînt în stare să citească 10 pagini.

Alții se plîng că sînt atît de ocupați, încît nu pot participa la seminarii în week-end pentru a învăța lucruri noi.

Iar alții se plîng că bugetul lor e atît de limitat, încît nu-și pot pemite să cumpere cărți despre succesul personal și casete motivaționale.

Ei bine, eu cred că nu vă puteți permite să NU le cumpărați! Așa cum am spus înainte: *„Poți să produci scuze sau poți să produci bani, dar niciodată ambele în același timp!"*

Nu există scuze

Laura Sloate are o scuză mai bună decît 99% dintre oamenii din această lume, dar asta n-a împiedicat-o să se pregătească pentru succes. Ea consideră că faptul de a fi oarbă nu este „o chestiune" la care ea și angajații ei să se gîndească vreodată. Dacă Laura Sloate se poate pregăti pentru succes, PUTEȚI și dvs.!

Adevărul este că Laura Sloate a ales *să se pregătească pentru succes* în loc să-și folosească handicapul ca *să se pregătească pentru eșec*.

Dvs. și cu mine trebuie, la rîndul nostru, să facem o alegere. Putem alege să NU ne pregătim pentru succes și să ne îndreptăm spre dezastru, la fel ca vaporul *Titanic*. Sau putem alege să ne pregătim pentru succes și să ajungem ca Laura Sloate.

În ce mă privește, am decis să navighez alături de cei ca Laura. DAR DVS.?

PRINCIPIUL 9

Creați echilibru în viața dumneavoastră

Cînd Acel ce scoru-l ține
Scrie-n carte despre tine
Nici nu va conta, în fine,
De-ai pierdut ori cîștigat,
Ci meciul cum l-ai jucat.

Grantland Rice

Trăim într-o lume lipsită de echilibru. E suficient să deschideți orice ziar și veți avea dovada. Iată ce veți citi:

- O mulțime de firme dau faliment.
- Veniturile sînt mici.
- O mulțime de copii se nasc în afara căsătoriei.
- O mulțime de oameni au probleme cu sănătatea.
- Nenumărate căsnicii sfîrșesc printr-un divorț.
- Închisorile sînt pline.
- Copiii au scăpat de sub control.

Trăim în dezechilibru

Statisticile arată că tot mai mulți oameni suferă de diverse dezechilibre — *fizice, mentale, spirituale, financiare*... Se pare că trăim într-o stare de profund dezechilibru.

Cînd ne lipsește echilibrul, trecem dintr-o parte în alta, așteptînd să fim măturați de un vînt puternic sau de un val uriaș. Dar atunci cînd avem echilibru, sîntem puternici... stabili... corecți... și există mai multe șanse să ne menținem poziția, indiferent de condițiile exterioare.

Lipsa de echilibru înseamnă lipsă de control

Oamenii care duc o viață dezechilibrată se pot aștepta la orice catastrofă. Priviți numai ce se întîmplă cu atîția oameni celebri care „au totul", ca să zicem așa — dar *pierd totul* pentru că din viața lor lipsește echilibrul.

Elvis Presley, cîntărețul care a vîndut mai multe discuri decît oricine altcineva, a murit la 42 de ani, dezorientat de droguri și cu 30 de kg peste greutatea normală.

Marylin Monroe, cea mai frumoasă femeie din lume, a murit înaintea celei de-a 40-a aniversări — pare-se o sinucidere cauzată de depresie.

Ty Cobb, unul dintre cei mai mari sportivi din istoria jocului de baseball, spunea deseori că i-ar fi plăcut să cîștige mai puține meciuri și mai mulți prieteni.

Joe Louis, boxerul profesionist care a cîștigat milioane de dolari în cursul celor 12 ani cît a deținut titlul de campion mondial la categoria grea, și-a petrecut ultimele decenii din viață complet falit, trăind din mila altora.

Aș putea umple toate aceste pagini cu exemple de oameni celebri care s-au distrus singuri fiindcă din viața lor a lipsit echilibrul.

Dar înainte de a începe discuția despre crearea unui echilibru în viața dvs., permiteți-mi să vă spun o scurtă povestire despre un clip publicitar absolut fascinant pe care l-am urmărit. Clipul înfățișa un nou model de barcă, de-a dreptul uluitor, iar eu am observat imediat că designul unic al bărcii ilustra foarte clar importanța echilibrului.

Barcă pentru paza de coastă — imposibil de scufundat

Înainte de a vă spune povestea, trebuie să vă mărturisesc că am fost dintotdeauna îndrăgostit de bărci. Familia mea a locuit întotdeauna lîngă ocean, așa că de cînd am învățat să înot, fie am navigat, fie am deținut o barcă. Vă spun toate acestea ca să înțelegeți mai bine impresia extraordinară pe care mi-a făcut-o această demonstrație — pur și simplu m-a dat gata!

Demonstrația înfățișa o nouă barcă de salvare, proiectată special pentru paza de coastă, numită barcă de salvare și patrulare pe vreme rea. Barca era capabilă să reziste la cele mai puternice furtuni, fiind concepută astfel încît să se îndrepte în mai puțin de șase secunde atunci cînd se înclina într-o parte. De fapt, cei de la paza de coastă spuneau că barca poate fi răsturnată complet — mai precis cu prora peste pupă, în termeni nautici — și să-și regăsească poziția inițială în maximum 20 de secunde!

Filmul prezenta un test în care barca era întoarsă cu susu-n jos, astfel încît partea de jos a carenei să fie drept în sus. Bineînțeles, barca sărea înapoi ca un dop de plută, apoi se stabiliza cu propria sa putere!

Cheia echilibrului său uimitor este o combinație de camere de aer hexagonale plasate în carena interioară. Prin urmare, încercarea de a împinge barca sub apă este asemeni încercării de a scufunda o minge de baschet. Tot așa cum aerul din minge opune rezistență la presiune, aerul din camerele bărcii o forțează să revină la suprafață.

Echilibrul ne ajută să înfruntăm furtunile

Barca aceasta plutitoare are însă și un dezavantaj. Camerele de aer ocupă atîta spațiu, încît în carena bărcii nu mai rămîne loc decît pentru camera pilotului și un compartiment pentru supraviețuitori. Conform celor declarate de constructor: *„Acesta nu e un iaht de lux. Trebuie să renunțăm la multe pentru a ne permite luxul de a pluti."*

„La ce-i va folosi omului dacă va cîștiga lumea întreagă, iar sufletul său îl va pierde?"

Matei 16:26

Această uluitoare barcă de salvare ne poate învăța mai multe lecții. În primul și-n primul rînd, bineînțeles, conceptul de echilibru. Barca este o metaforă extraordinară a importanței echilibrului în viață. Dacă sîntem în echilibru, avem stabilitate, chiar și atunci cînd sîntem amenințați de furtuni neașteptate, imprevizibile.

Realitatea este că vînturile puternice și valurile neașteptate ne pot răsturna cînd ne așteptăm mai puțin. Putem chiar să cădem pe spate. Dar dacă în viața noastră există un echilibru, sîntem capabili să ne redresăm rapid și să ne continuăm drumul spre destinație. Iată de ce echilibrul este atît de important. Mai exact, iată de ce echilibrul este esențial pentru bunăstarea noastră.

Pentru a obține ceva, trebuie să renunți la altceva

Celălalt aspect al metaforei constă în cele spuse de constructor în legătură cu designul bărcii: *„Acesta nu este un iaht de lux. Trebuie să renunțăm la multe pentru a ne permite luxul de a pluti."*

Gîndiți-vă o clipă la spusele constructorului: *„Trebuie să renunțăm la multe pentru a ne permite luxul de a pluti."* Cu alte cuvinte, e vorba de un schimb. Întotdeauna în viață trebuie să renunți la ceva pentru a obține altceva în schimb.

„Prietenul meu cel mai bun este cel care scoate la lumină ce e mai bun în mine."

HENRY FORD

Același lucru e valabil și cu privire la regăsirea echilibrului în viață. Este un schimb. Altfel spus, nu poți să mănînci prăjitura și în același timp s-o și păstrezi. Nu poți mînca în fiecare zi pizza și înghețată și să te aștepți să rămîi subțire și zvelt. Găsirea echilibului presupune renunțarea la unele lucruri care te trag într-o parte... și poate fi nevoie să adaugi cîteva lucruri în partea cealaltă, pentru a te menține la suprafața apei, chiar dacă bate vîntul.

Legea imuabilă a universului

Orice lucru sau fenomen din această lume are nevoie de echilibrul potrivit pentru a-și urma cursul firesc. Observați numai cîteva expresii ce indică importanța echilibrului:

Cînd „echilibrul puterii" între națiuni devine instabil, e posibil să izbucnească un război.

Cînd „echilibrul comerțului" dintre țări se strică, apar bariere comerciale.

Cînd „echilibrul natural" dispare, plantele și animalele se confruntă cu pericolul dispariției.

Echilibrul este o lege imuabilă a universului. Iar noi încălcăm această lege pe riscul nostru!

Avantajele echilibrului

Acum haideți să trecem la miezul problemei: Ce înseamnă să obținem un echilibru în viață? Permiteți-mi să vă răspund la această întrebare cu o alta: Vă mai amintiți cum a fost prima dată cînd ați încercat să mergeți cu bicicleta? Ce s-a întîmplat cînd v-ați înclinat prea mult într-o parte? Ați căzut, nu-i așa?

„Există trei lucruri extrem de rezistente: oțelul, diamantele și cunoașterea de sine."

BENJAMIN FRANKLIN

Data următoare ați încercat, așadar, să vă aplecați ceva mai mult în partea cealaltă — și buf, ați căzut din nou. Astfel, prin încercări și erori, multă practică și cu prețul unor genunchi juliți, ați învățat, în primul rînd, despre puterea echilibrului... și, în al doilea rînd, ați învățat cum să vă mențineți echilibrul.

O dată ce ați învățat să vă mențineți drept în șaua bicicletei, ați fost în măsură să pedalați kilometri întregi fără nici o căzătură!

Vă mai amintiți acea senzație? Nu a fost o realizare extraordinară? Desigur! Exact asta se întîmplă atunci cînd creați un echilibru în viața dvs.

Vedeți, a trăi este ca și cum ai merge pe bicicletă. Dacă nu-ți menții echilibrul, cazi... ceea ce înseamnă că nu vei putea ajunge la destinație și, cu siguranță, nu te vei putea bucura de călătorie!

Echilibrați-vă afirmarea sub propria firmă

Poate că vă întrebați: „Ce-are de-a face cu a te afirma sub propria firmă toată povestea asta cu echilibrul?" Răspunsul este: „Absolut totul!"

Programul „Afirmă-te sub propria firmă" pe care vi l-am propus se referă la îmbunătățirea spectaculoasă a valorii personale în toate sectoarele vieții, nu numai în cel financiar. După cum se spune în Biblie: *„La ce-i va folosi omului dacă va cîștiga lumea întreagă, iar sufletul său îl va pierde?"* Cu alte cuvinte, banii nu sînt un scop în sine. Banii sînt un mijloc de a îndeplini un scop... iar acest scop este *găsirea unui echilibru* în viață.

Povestea lui Silas Marner

Ați auzit cumva povestea lui Silas Marner? Silas Marner trăia ca un pustnic mizer, a cărui unică plăcere în viață era să meargă acasă și să-și numere banii în fiecare noapte. La începutul romanului, era bogat din punct de vedere financiar, dar viața sa era complet lipsită de echilibru.

Nu avea prieteni...

Nu avea credință în Dumnezeu...

Nu se bucura de dragoste.

Dar cînd la ușa casei lui a apărut în mod misterios un copil orfan, viața i s-a schimbat dramatic peste noapte, silindu-l să caute un echilibru. În acest proces, personajul a început să-și deschidă inima și mintea față de emoții și experiențe pe care le neglijase o viață întreagă. La sfîrșitul romanului, Silas Marner nu era doar înstărit din punct de vedere financiar, însă și mult mai bogat în celelalte domenii ale vieții.

Iată ce semnificație are necesitatea de a găsi un echilibru în viață. Dacă neglijați unele aspecte ale vieții dvs. — cum ar fi familia și prietenii — și vă concentrați excesiv asupra unora — cum ar fi cîștigul financiar — vă îndreptați către capcana Silas Marner.

Cele cinci aspecte ale echilibrului

Acum aș vrea să discutăm despre cinci domenii ale vieții care vă conferă echilibru. Am auzit pentru prima dată despre această clasificare într-o conferință susținută de Jim Hansberger, un agent de bursă cu foarte mare succes.

Cheia menținerii unui echilibru în viață este de a aloca în egală măsură timp și atenție fiecăruia din cele cinci domenii. Iată-le, în ordinea importanței:

Unu: *Credința.*
Doi: *Familia.*
Trei: *Sănătatea.*
Patru: *Prietenii.*
Cinci: *Banii.*

Pentru a explica mai bine influența celor cinci domenii asupra echilibrului în viață, v-aș ruga să priviți echilibrul ca pe o roată. În centrul roții este un butuc numit *Credință.* Spițele ce leagă butucul de marginea roții sînt celelalte patru domenii — *Familie, Sănătate, Prieteni* și *Bani.*

Dacă butucul este slab sau lipsește, roata va cădea la cea mai mică presiune. Dacă una sau mai multe spițe sînt slabe sau lipsesc, roata se clatină și se apleacă la trecerea peste hîrtoapele și gropile de pe drumul vieții.

Dar cînd butucul este puternic... cînd spițele sînt solide și situate la distanțe egale în interiorul roții... cînd roata este bine unsă și întreținută în mod regulat... vă va îndeplini dorințele și va dura o viață întreagă!

Acum vom discuta în detaliu fiecare domeniu, pentru a înțelege și a aprecia pe deplin de ce fiecare dintre acestea merită timpul... talentele... eforturile... și angajamentul nostru.

Credința

Haideți să începem discuția cu primul element de pe listă — butucul roții, centrul echilibrului nostru — *Credința.* Ca punct de plecare, vreau să vă reamintesc un adevăr indiscutabil:

Există un Creator.

Tot așa cum orice carte are un autor... orice poezie este opera unui poet... orice cîntec a fost compus de un compozitor... creația este opera unui creator.

În ce mă privește, oamenii de știință n-au decît să facă teorii pînă la sfîrșitul veacurilor că viața este un accident cosmic cauzat de Big Bang, iar filozofii pot să scrie volume întregi despre motivul pentru care Dumnezeu a murit.

Eu știu doar atît: dacă n-ar fi existat un Creator înzestrat cu o inteligență și o dragoste infinită, eu n-aș fi aici ca să scriu această carte... iar dvs. n-ați fi aici ca să o citiți.

Cartea cea mai bine vîndută din toate timpurile — Biblia (și trebuie să adaug că Biblia a fost întotdeauna în capul listei celor mai bine vîndute cărți) — definește credința ca fiind *„substanța lucrurilor pe care le sperăm și dovada celor pe care nu le vedem."*

Simplul fapt că nu puteți vedea credința înseamnă că ea nu există? Asta o face mai puțin reală? Sigur că nu! În realitate, tot mai multe cercetări științifice vin să confirme faptul că, fără îndoială, credința este ceva cum nu se poate mai real!

Puterea vindecătoare a credinței

Dr. Larry Dossey, fostul șef al personalului de la spitalul municipal din Dallas, a scris o carte numită *Healing Words: The Power of Prayer and the Practice of Medicine* (*Cuvinte vindecătoare: puterea rugăciunii și practica medicală*). În această lucrare, autorul citează 130 de studii întreprinse în ultimii 30 de ani care aduc dovezi de netăgăduit asupra faptului că puterea credinței, manifestată prin practica rugăciunii, poate îmbunătăți sănătatea pacienților.

Dossey numește rugăciunea „...unul dintre cele mai bine păstrate secrete ale medicinei". El încheie istoria descoperirilor sale cu următoarele cuvinte: *„Cînd oamenii intră în starea de spirit specifică rugăciunii, celor pentru care se roagă li se întîmplă lucruri bune."*

Nu găsești atei în tranșee

Există o vorbă veche ce spune că pe timp de război n-o să găsești atei în tranșee. Este un mod înțelept de a spune că la nevoie ne adresăm întotdeauna lui Dumnezeu.

Nu încape nici o îndoială că în momentele grele Dumnezeu este o sursă de forță și speranță. Dar oamenii care

așteaptă să ajungă pe patul de moarte pentru a se tîrgui cu Dumnezeu nu pun credința în centrul vieții. Și aceasta este pierderea lor. După cum a spus odată un înțelept: *„Un om care nu se roagă poate să știe foarte multe despre Dumnezeu. Dar numai un om care se roagă îl poate* CUNOAȘTE *pe Dumnezeu."* A-l cunoaște pe Dumnezeu prin credință și rugăciune este primul lucru asupra căruia trebuie să ne concentrăm pentru a găsi un echilibru în viață.

Familia

A doua „spiță a roții" este *familia*. Ca tată a patru copii, vă pot împărtăși din sursă directă importanța familiei. De asemenea, locuiesc la circa 20 de minute de mama și de tatăl meu vitreg și vorbesc cu ei aproape în fiecare zi.

Deseori mă uimește faptul că atîția dintre cei pe care-i întîlnesc s-au îndepărtat de familiile lor. Se pare că în societatea noastră mobilă, aceasta este regula și nu excepția — copiii trăiesc la sute de kilometri de părinții lor. Și, ca și cum asta n-ar fi destul de rău, am o mulțime de prieteni și cunoștințe care nu vorbesc cu părinții lor nici măcar o dată pe săptămînă — ca să nu mai vorbim de vizite.

> „Un om care nu se roagă poate să știe foarte multe despre Dumnezeu. Dar numai un om care se roagă îl poate CUNOAȘTE pe Dumnezeu."
>
> ANONIM

Foarte mulți oameni le dau părinților telefon cel mult o dată pe lună și nu se ostenesc să le trimită felicitări și cadouri cu ocazii speciale, cum ar fi zilele de naștere.

Nu uitați, părinții dvs. au creat baza a tot ceea ce sînteți sau veți deveni! În afara cazului în care au fost criminali sau au abuzat de dvs., le datorați nu numai dragoste, ci și respect... și bunătatea dvs.

Este de-a dreptul tragic cînd oamenilor trebuie să li se reamintească faptul că o familie puternică este o componentă esențială a unei vieți echilibrate. Este ca și cum i-ați spune unui om însetat că trebuie să bea apă. Nu e evident?

Cea mai mare formă de abuz

Este de-a dreptul frustrant să vezi cum oamenii nu pun nici un preț pe familiile lor și le ignoră. A-ți ignora copiii, părinții sau partenerul de viață este negreșit cea mai gravă formă de abuz în ziua de azi.

Nu trebuie să fii specialist în psihologie infantilă pentru a vedea că mulți copii sînt neastîmpărați numai pentru a atrage atenția cuiva. Copiii neglijați ar prefera să primească o palmă la fund decît să fie ignorați. Pentru ei, atenția negativă este preferabilă lipsei de atenție! Destul de trist, nu-i așa?

Ironia este că pe zi ce trece observăm tot mai multe cazuri ale acestui comportament disperat al copiilor! Trebuie să ne trezim înainte de a fi prea tîrziu! Dacă oamenii nu acordă atenție familiei lor, societatea nu-și va regăsi niciodată echilibrul!

Familia mea și Fidel Castro

Cred că motivul pentru care familia este atît de importantă pentru mine... și pentru care îi acord atîta atenție... îl reprezintă nedreptățile suferite de mama și de tatăl meu pe timpul tiranului comunist Fidel Castro.

Vedeți dvs., într-o vreme, tatăl meu era unul dintre cei mai bogați oameni din Cuba, cu o avere de peste 20 de milioane de dolari. Într-o dimineață din anul 1959, a aflat că Fidel Castro îi confiscase toate proprietățile și afacerile.

Faptul de a fi crescut de niște părinți care au pierdut o avere considerabilă m-a învățat că banii sînt importanți... dar că FAMILIA ESTE TOTUL! Părinții mei au plecat de la servitori în casă, proprietăți imobiliare pe plajă, limuzine cu șoferi la dispoziție, zi și noapte... Și în final nu se mai aveau decît unul pe altul. Mama și tata au supraviețuit căderii din vîrf la nivelul cel mai de jos deoarece aveau o familie capabilă să atenueze lovitura.

Nu vă ignorați familia

Evident, sînt foarte pasionat de importanța familiei. Vedeți dvs., tatăl meu a murit cînd aveam numai 13 ani. Mărturisesc că nimic nu-mi plăcea mai mult pe lume decît să stau cu el lîngă piscină și să purtăm discuții îndelungate. Aș da orice să-l pot suna pur și simplu pentru a-i cere părerea în legătură cu o investiție în afaceri... sau pentru ca el să audă primele cuvinte ale nepoțelei lui.

Dar asta nu se va întîmpla. Nu se poate întîmpla. Așa că atunci cînd aud despre copii care *nu au timp* să vorbească cu părinții de fiecare dată cînd au ocazia, îmi pare rău pentru ei. Oamenii trebuie să învețe să aprecieze ceea ce au!

Dacă n-ați vorbit cu părinții dvs. în această săptămînă, faceți-vă timp să-i sunați! Nu trebuie să așteptați o ocazie specială. Pur și simplu sunați-i și spuneți-le că îi iubiți și îi apreciați. Dacă săptămîna asta n-ați fost în parc cu fiica sau cu nepotul dvs., mergeți! Dacă vă certați cu un frate sau o soră, dați-le telefon și puneți lucrurile la punct! Nu există un moment mai bun decît cel prezent pentru a vă reechilibra viața de familie... nu așteptați pînă cînd va fi prea tîrziu!

Sănătate

Haideți să discutăm acum despre a treia spiță a roții — *sănătatea*. Cînd vorbesc despre forma fizică, nu înseamnă că trebuie să arătați ca Arnold Schwarzenegger dacă sînteți bărbat sau ca un top model dacă sînteți femeie. O formă fizică bună înseamnă să ai grijă de corpul tău și nu să abuzezi de el.

Am văzut o reclamă TV pentru un medicament în care actorul privea spre cameră cu o expresie foarte sobră și spunea: *„Cînd ai o sănătate bună... ai totul."*

Nu e cît se poate de adevărat? *„Cînd ai o sănătate bună... ai totul."* De fiecare dată cînd ne căptușim cu un guturai sau cu o răceală zdravănă, aceasta ne reamintește cît de important este să fii sănătos. Uluitor este faptul că atîția oameni aleg în mod conștient să-și distrugă sănătatea!

Puteți alege pentru dumneavoastră o sănătate bună

Se poate întîmpla să vă îmbolnăviți fără să aveți vreo vină, cum ar fi să faceți pojar sau o operație de amigdalită în copilărie.

Dar e cu totul altceva să te îmbolnăvești de emfizem pulmonar din cauza tutunului. Inițial, fumătorii aveau plămîni sănătoși. Dar au făcut o alegere care *a avut ca urmare* o proastă funcționare a plămînilor.

Cei care abuzează de trupul lor trăiesc în dezechilibru. Trimit invitații personale către boli și au o sănătate precară. Distrug cu bună știință echilibrul sănătății și al întregii lor vieți. Ca să vorbim deschis, nu au nici o scuză!

U.S.A. Today a publicat cu ceva vreme în urmă un grafic de-a dreptul șocant: acesta este dovada faptului că majoritatea americanilor aleg să se îmbolnăvească în loc să aleagă sănătatea și o formă fizică bună. Graficul ilustra principalele cauze ale morții din 1900 pînă în 1996. Iată care era concluzia:

În 1900, principala maladie cauzatoare de moarte era tuberculoza, urmată de dizenterie, gripă, varicelă și pneumonie. În 1996, principala cauză a morții o reprezentau afecțiunile cardiace, urmate de paralizie, cancer, diabet și emfizem pulmonar.

Să trecem din nou în revistă lista din 1900 pentru a înțelege mai clar cum stau lucrurile:

Tuberculoză.
Dizenterie.
Gripă.
Varicelă.
Pneumonie.

Cîți americani credeți că mor în ziua de azi din cauza acestor maladii? Dacă eliminați pneumonia, *răspunsul este mai puțin de 100 în întreaga țară*!

Maladii mortale legate de stilul de viață

Acum să examinăm din nou lista din 1996:
Afecțiuni cardiace.
Paralizie.
Cancer.
Diabet.
Emfizem pulmonar.

Observați ceva comun tuturor acestor maladii? Incidența fiecăreia dintre principalele maladii cauzatoare de moarte în America de astăzi ar putea fi redusă în mare măsură prin schimbarea obiceiurilor de viață.

Știați că unul din trei americani fumează? Știați că unul din trei americani poate fi catalogat drept obez din punct de vedere medical? Credeți că americanii considerați ca națiune s-ar bucura de o sănătate și o formă fizică mai bună dacă toți oamenii supraponderali ar pierde cîteva kilograme și toți fumătorii s-ar lăsa de fumat? Absolut!

Iată care este ideea. Progresele din medicină i-au binecuvîntat pe majoritatea oamenilor cu *șansa* de a avea o viață lungă, sănătoasă și fără dureri. Cu toate acestea, foarte multe persoane abuzează de această binecuvîntare, consumînd în mod regulat hrană nesănătoasă și stînd tolăniți pe canapea, cu ochii-n televizor, în loc să facă exerciții fizice. Sînt aceiași oameni care așteaptă ca serviciile de asistență socială să le plătească pilulele pentru scăderea tensiunii arteriale și costul operațiilor pe cord deschis.

Bineînțeles, viața poate fi nedreaptă, iar uneori oamenii se îmbolnăvesc fără să aibă vreo vină — și îi compătimim cu toții pentru asta. Dar cînd oamenii își aleg un stil de viață care îi azvîrle cu capul înainte în prăpastia bolilor, înseamnă că își distrug viața în mod deliberat. Dacă nu vă puteți lăsa de fumat pentru dvs. ...dacă nu puteți pierde din greutate pentru dvs. ...atunci *faceți-o pentru familia dvs.! Faceți-o pentru prietenii dvs.!* Ei cu siguranță nu vor să vă vadă suferind sau murind înainte de vreme!

Iată de ce le reamintesc oamenilor că: *„Atunci cînd aveți o sănătate bună, aveți totul."* Alegeți o sănătate bună. Alegeți longevitatea. Și, înainte de toate, alegeți echilibrul.

Prieteni

Așadar, am vorbit despre primele trei spițe ale roții — credință, familie și sănătate. E momentul să trecem la cea de-a patra — *prietenii*.

Marele om de stat american William Penn a remarcat odată că: *„Prietenia este o uniune a spiritelor."* Trebuie să mărturisesc că expresia „o uniune a spiritelor" este o descriere foarte potrivită a ceea ce se întîmplă cînd între doi oameni se naște acea legătură specială, magică, numită prietenie.

Dar nu mă preocupă atît dacă înțelegeți *ce este prietenia*, ci dacă înțelegeți *cît este aceasta de importantă pentru echilibrul* VIEȚII *dvs. ... și cît de importantă este prietenia pentru a-i ajuta pe prietenii dvs. să-și echilibreze* VIAȚA.

Prietenii sînt ca un balast

Pentru a folosi analogia cu un vapor aflat pe mare, prietenii dvs. sînt balastul ce menține nava pe drumul potrivit. În caz că nu știți, balastul sînt acele pietroaie sau cărămizi încărcate pe navele de transport pentru a le asigura stabilitatea și echilibrul pe apă.

Iată de ce e necesar ca prietenii dvs. să fie sinceri. Aceștia trebuie să acționeze ca un balast, astfel încît să vă puteți menține drept la suprafața apei în loc să vă înclinați dintr-o parte în alta.

Spre deosebire de rude, prietenii vi-i alegeți, nu-i așa? Prietenia este deci un tip cu totul special de relație, deoarece reprezintă *o opțiune personală. Este o chestiune de alegere și nu de noroc.* Deoarece prietenii au o influență atît de mare asupra vieții noastre, avem responsabilitatea de a-i selecta cu *mare* atenție. Cu foarte, foarte mare atenție.

Aveți grijă cum vă alegeți prietenii

Ceva mai devreme în această carte am menționat una dintre vorbele preferate ale mamei mele: *„Spune-mi cu cine te-nsoțești și-o să-ți spun cine ești."* Îmi place această zicală, fiindcă este plină de bun simț și de înțelepciune.

„Nu vreau să fiu milionar. Vreau doar să duc o viață de milionar."

TOOTS SHORE

Dacă vă asociați cu oameni de afaceri de succes, e foarte probabil să aveți succes în afaceri — sau veți avea în curînd. Dacă vă asociați cu spărgători de bănci, mai mult ca sigur că ați spart o bancă — sau o veți face în curînd. Dacă sînteți alături de oameni cu o atitudine bună, probabil că și dvs. aveți o atitudine foarte bună.

Iată de ce tratamentul unei persoane dependente de alcool sau de droguri începe întotdeauna prin a o sfătui să nu se mai întîlnească cu așa-zișii „prieteni" care au încurajat-o să-și formeze dependența. *„Spune-mi cu cine te-nsoțești și-o să-ți spun cine ești"*, așa-i? Un alcoolic sau un drogat nu poate susține că nu mai este cu adevărat dependent pînă cînd nu pune capăt asocierii cu „tovarășii" săi. E o chestiune de bun simț!

Ideea este următoarea: prietenia este o componentă esențială a echilibrului nostru — *și este singura pe care o putem controla în întregime!* Nu ne putem alege părinții... nu ne putem alege întotdeauna starea sănătății... și nu ne putem controla întotdeauna situația financiară.

Dar putem, fără nici o îndoială, să ne alegem prietenii! Noi și numai noi îi alegem pe cei cu care ne asociem... pe cei cu care ne sfătuim... pe cei alături de care sărbătorim atunci cînd norocul ne surîde sau alături de care plîngem în momente de disperare.

Cu alte cuvinte, sînteți căpitanul propriului vas. Dvs. decideți cine va fi balastul care vă ajută să vă mențineți echilibrul.

Dacă se adună prea mult balast într-o parte, poate fi nevoie să-l aruncați peste bord ca să salvați nava. Alteori poate fi nevoie să adăugați balast pentru a o menține pe drumul cel bun. Dar un lucru e sigur: cel care alege să se scufunde împreună cu vaporul în loc să potrivească balastul e un căpitan prost!

Banii

Acum haideți să examinăm ultima spiță a roții — *banii*. Trebuie să spun de la început că în locul situației financiare aș fi putut pune la fel de bine libertatea. În mintea mea, ele reprezintă unul și același lucru.

Toată lumea știe că banii în sine nu au nici o valoare. Contează ceea ce putem cumpăra cu ei. După cum spune Toots Shore: *„Nu vreau să fiu milionar. Vreau doar să duc o viață de milionar."*

Ei bine, dar cum trăiește un milionar? Haideți să vedem...

Este liber să vină și să plece după cum are chef.

Își poate permite să trăiască oriunde îi place.

Poate să angajeze oameni pentru treburile consumatoare de timp pe care n-are chef să le facă — cum ar fi curățenia, gătitul și tunsul ierbii.

Aceasta le permite milionarilor să facă ce vor, atunci cînd vor — de exemplu, să joace golf, să călătorească, să înceapă o nouă afacere, să dezvolte o afacere deja existentă, să facă donații de caritate, să citească sau să dea o fugă pînă la New York ca să vadă o nouă piesă pe Broadway.

Banii înseamnă libertate

Începeți să înțelegeți ideea? Banii înseamnă libertate. Banii înseamnă să scăpați de foame... de corvezi obositoare... de a vă trimite copiii la școli proaste, de frica de a nu putea plăti ipoteca pentru casă... de frica de a fi bolnav și obosit. Dar în primul rînd, banii înseamnă libertatea de a face propriile alegeri în loc de a suporta consecințele alegerilor făcute de alții!

E de-a dreptul simplu. Cum puteți avea o viață echilibrată dacă aveți nevoie de trei slujbe pentru a vă întreține? Cum puteți avea o viață echilibrată dacă la pensie trebuie să vă bazați pe un cec de la asistența socială?

„Ceea ce nu puteți face nu trebuie să fie o piedică în calea a ceea ce puteți."

JOHN WOODEN

Răspunsul este că nu puteți fi în echilibru dacă situația dvs. financiară e la pământ! La fel ca în vechea zicală: „Dacă cheltuielile sînt mai mari decît venitul, ceea ce astăzi vă ține la suprafață mîine vă poate duce la fund."

Scopul acestei cărți nu este să vă îndemn să cîștigați bani sau să economisiți pentru pensie. Scopul meu este să vă reamintesc importanța rolului pe care îl joacă banii în echilibrarea propriei firme — și, în ultimă instanță, cum o viață echilibrată vă poate spori valoarea pe piață în mod spectaculos!

Ce i se poate întîmpla unui milionar lipsit de echilibru

Iată, acestea sînt cheile echilibrului în viață: *credință, familie, sănătate, prieteni* și *bani*.

Aș vrea să închei această discuție cu o scurtă povestire care demonstrează, fără umbră de îndoială, importanța echilibrului în viața noastră.

În 1923, nouă dintre cei mai mari bancheri din lume s-au întîlnit la un hotel pretențios din Chicago pentru a discuta despre economie. Acești nouă oameni erau cei mai bogați dintre cei mai bogați. Printre cei prezenți la masa rotundă se numărau președintele bursei de valori din New York, președintele celei mai mari companii de oțel din lume, președintele celei mari mari companii electrice, președintele celei mai mari companii de benzină și liderul celui mai mare monopol din lume.

Iată-ne și 25 de ani mai tîrziu, în 1948. Ce credeți că s-a întîmplat cu cei nouă oameni care nu cu mult timp în urmă dețineau atîta putere și bogăție... dar cărora le lipsea un echilibru în viață? Iată un scurt rezumat al destinelor acestora:

Trei din cei nouă s-au sinucis.

Trei din cei nouă au murit falițI.

Doi din cei nouă au fost întemnițați.

Unul din cei nouă a fost declarat din punct de vedere legal dezechilibrat mintal.

Echilibrul este esențial!

Pe scurt, nouă oameni din nouă au murit nefericiți... falițI... în dizgrație... sau dezechilibrați mintal. Toți cei nouă au învățat cum să facă bani. Dar nici unul dintre ei n-a învățat care este *valoarea echilibrului*. Această poveste dovedește faptul că echilibrul nu este pur și simplu important pentru viața dvs.

Echilibrul, prieteni, este *esențial*!

PRINCIPIUL 10

Schimbați-vă — sau veți fi schimbat

Mi-e foarte greu să mă adaptez la aceste vremuri atît de schimbătoare. Îmi aduc aminte de o vreme cînd aerul era curat și sexul murdar.

George Burns

Aș vrea să deschid discuția noastră despre schimbare cu o istorisire din *Wall Street Journal*. În articol era vorba despre Vickie Barsczak, o angajată a primăriei care cîștigase circa 15 dolari pe oră citind contoare electrice.

Vickie tocmai își pierduse slujba de la compania de distribuție a energiei electrice din Kansas City deoarece în cele 420 000 de contoare electrice din oraș fuseseră instalate nou-proiectatele cititoare automate.

Vedeți dvs., un cititor automat de contoare face același lucru ca și Vickie, dar la un preț mult mai scăzut. În plus, calculele sale sînt mai exacte... nu lipsește de la lucru fiindcă s-a îmbolnăvit.... Și nu are pretenții la un plan de pensionare. Pur și simplu ticăie și raportează consumul de energie electrică unui calculator de la sediul central.

Acesta calculează pe baza consumului o taxă lunară, apoi tipărește o factură pentru fiecare consumator. Deoarece compania de distribuție a energiei electrice din Kansas City nu mai avea nevoie de Vickie pentru citirea contoarelor electrice, Vickie a pierdut o slujbă plătită cu 32 000 de dolari pe an. Și în curînd toți ceilalți 35 000 de angajați din SUA însărcinați cu citirea contoarelor își vor pierde slujba, fiind înlocuiți de cititoare automate.

Piața locurilor de muncă — în continuă schimbare

Articolul despre care v-am vorbit punea în discuție problema tehnologiei avansate care a lăsat-o fără slujbă pe Vickie, cititoarea de contoare. Dar la fel de bine putea fi vorba despre Vickie operatoarea telefonică... Vickie casiera de la bancă... Vickie de la linia de asamblare... Vickie vînzătoarea de bilete... sau Vickie Orice-Ar-Face și Oriunde-Ar-Lucra.

Mii și mii de muncitori din lume sînt în pericol de a-și pierde slujba din cauza schimbării. Puteți s-o numiți tehnologie, automatizare sau cum doriți, dar rezultatul este același: SCHIMBAREA! Rapidă și furtunoasă... rece și calculată... azi o vezi, mîine ia-o de unde nu-i... SCHIMBAREA.

Schimbarea nu este o opțiune

Ne pare sincer rău pentru cei ca Vickie — pentru toți oamenii aceștia care muncesc din greu, dar rămîn fără slujbă din cauza noilor tehnologii și a automatizării. Însă adevărul este că nu putem opri schimbarea. Nici măcar n-o putem încetini!

După cum afirmă Bill Gates: *„Schimbarea nu este o opțiune. N-o putem supune la vot și să decidem că vrem s-o oprim. În realitate, totul se schimbă mult mai repede ca niciodată. Dar o mare parte din forța Statelor Unite rezidă în faptul că au îmbrățișat schimbarea."*

Pe scurt, Gates spune: „Schimbați-vă... sau veți fi schimbat." De vreme ce schimbarea nu este o opțiune, e preferabil să profităm de ea și să o acceptăm pe deplin, în loc să așteptăm ca ea să profite de noi!

Două broaște într-o oală cu apă fierbinte

Este la fel ca în povestea despre cele două broaște care au fost azvîrlite în două oale cu apă de pe un aragaz. Prima broască a fost aruncată într-o oală cu apă fierbinte: căldura a determinat-o să reacționeze imediat și să sară din oală.

A doua broască a fost aruncată într-o oală cu apă rece. Arzătorul de sub oală abia pîlpîia... apoi flacăra a fost mărită treptat, astfel încît temperatura apei să crească numai cu un grad la un moment dat. Se petrecea o schimbare... dar într-un ritm atît de lent, încît broasca n-a luat-o în seamă. A rămas în oală pînă cînd apa a atins temperatura de fierbere! Evident, în final nu mai era decît o broască fiartă!

Morala povestirii este aceeași: schimbați-vă... sau veți fi schimbat. Prima broască *s-a schimbat*. A sărit din oală, așa că a continuat să țopăie și să orăcăie. Dar cea de-a doua broască *a fost schimbată!* A rămas în apă fără să-și dea seama — sau fără să ia în seamă — că temperatura apei creștea treptat... și s-a preschimbat într-o broască fiartă!

Transformări exterioare și interioare

Această povestire ilustrează cu claritate cele două tipuri fundamentale de schimbare: din prima categorie fac parte acele transformări asupra cărora practic nu avem nici un control. Acestea sînt *transformările exterioare*. În sens general, acestea sînt schimbările suferite de lumea din jur — cum ar fi schimbările din economie sau progresele din domeniul tehnologiei!

În povestea de mai sus, nici una dintre broaște nu putea controla temperatura apei — și nici măcar faptul că voia sau nu să fie în apă. Amîndouă erau la cheremul transformărilor externe.

„Omul îmbătrînește atunci cînd regretele iau locul visurilor."

JOHN BARRYMORE

Transformări interioare

Al doilea tip de transformări sînt cele pe care le putem controla — adică schimbarea modului în care reacționăm la transformările exterioare. Acestea sînt *transformările interioare*. Transformările interioare includ schimbări ale atitudinii... schimbări ale alimentației și ale programului de exerciții fizice... schimbări ale educației și așa mai departe.

În povestea relatată mai sus, ambele broaște aveau posibilitatea să decidă dacă rămîn în apă... ori să sară afară! Prima broască a ales să sară din apa fierbinte și astfel și-a salvat viața. Cea de-a doua a ales să ignore semnalele de avertizare — și a plătit asta cu prețul vieții!

Există o asemănare evidentă între povestea celor două broaște și cele ce se petrec în lumea din jur — ceea ce trebuie să facă fiecare dintre noi pentru a supraviețui și chiar a prospera în anii ce urmează.

„Schimbarea nu este o opțiune. N-o putem supune la vot și să decidem că vrem s-o oprim. În realitate, totul se schimbă mult mai repede ca niciodată. Dar o mare parte din forța Statelor Unite rezidă în faptul că au îmbrățișat schimbarea."

BILL GATES

Lumea se schimbă mai repede decît oricînd

În cea mai mare parte a istoriei omenirii, schimbarea a decurs extrem de lent. Epoca de piatră a durat zeci de mii de ani. Evul Mediu a durat o mie de ani, pînă prin secolul al XV-lea. Dar ritmul schimbării a început să crească pe măsură ce ne apropiam de secolul XX.

Din anii 1850 pînă în 1970, Era Industrială a atins apogeul, determinînd schimbări rapide, furtunoase, mai ales în America. Haideți să examinăm o listă cu progresele majore din domeniul tehnologiei, care în secolul XX s-au transformat rapid din noutăți în necesități.

În 1910, de pe liniile de asamblare au început să iasă primele automobile și tractoare de serie.

În anii 1920, aparatele de radio erau ultimul răcnet.

În 1930, vînzările de telefoane au explodat.

În anii 1940, zborurile comerciale au devenit accesibile.

În 1950, sufrageriile au fost invadate de televizoare.

În 1960, a fost realizat primul robot industrial.

Iar la începutul anilor 1970 calculatoarele personale au devenit personajele principale.

Coșurile fabricilor au continuat să fumege zi și noapte pentru a satisface cererea de noi produse, iar Era Industrială părea a fi într-o stare excelentă — sănătoasă, prosperă și înțeleaptă.

Ironia este că aceste inovații — automobilul, radioul, telefonul, transportul aerian, televizorul, roboții industriali și calculatoarele personale — sînt tocmai cele ce contribuie la decăderea Erei Industriale, anunțînd în același timp sosirea Erei Informației, o perioadă de schimbări fără precedent și nenumărate progrese tehnologice.

Dacă sînteți de părere că secolul XX a adus cu sine o mulțime de schimbări, țineți-vă bine, fiindcă schimbările la care vom fi martori în Era Informației le vor depăși pe cele din Era Industrială, tot așa cum o mașină de curse va întrece un Ford obișnuit!

Megatendințe ale schimbării

Pentru a ilustra mai bine viteza cu care se schimbă lucrurile în Era Informației, aș vrea să vă prezint o serie de megatendințe care pur și simplu vă vor face paf. Haideți să privim cîteva dintre tendințele ce anunță vești bune pentru consumatori:*

Megatendința numărul 1: Informația explodează.

Astăzi, există cu 3 700 de reviste mai mult decît în anii 1950.

Megatendința numărul 2: Industria distracțiilor explodează.

În anii 1970, existau numai trei rețele de televiziune. În viitorul apropiat, vor fi 500 sau chiar mai multe!

Megatendința numărul 3: Piața de produse explodează.

În 1976, într-un supermarket tipic se găseau cam 9 000 de produse. Cu numai 15 ani mai tîrziu, într-un supermarket local erau disponibile 30 000 de produse!

* Autorul se referă, bineînțeles, doar la statistici din SUA. (*N. ed.*)

Megatendința numărul 4: Calculatoarele personale sînt mai ieftine și mai puternice decît au fost vreodată.

Primul calculator din lume, numit ENIAC, a fost realizat în 1946. A costat o jumătate de milion de dolari, cîntărea 30 de tone și ocupa o sală cît un garaj pentru două automobile. În ziua de azi, un cip de siliciu de dimensiunea unei monede, în valoare de 200 de dolari, are performanțe mult superioare calculatorului ENIAC!

Nu e absolut uluitor cîte facilități și cîte opțiuni avem la dispoziție în Era Informației? Cinci sute de rețele de televiziune!... Treizeci de mii de produse la un supermarket! Extraordinar!

Tendințe îngrijorătoare pe piața locurilor de muncă

Din nefericire, Era Informației prezintă și un dezavantaj — de care mulți muncitori americani sînt foarte conștienți. Din nefericire, numărul de uși pe care tehnologia le deschide este egal cu numărul celor pe care le închide. Iată cîteva tendințe îngrijorătoare de pe piața locurilor de muncă, tendințe ce ilustrează acest punct de vedere:

Tendința negativă numărul 1: Numărul locurilor de muncă din producție este în declin.

În 1950, circa trei americani din patru lucrau în producție. În ziua de azi, numai un american din zece lucrează într-o fabrică.

Tendința negativă numărul 2: Mai multe concedieri decît angajări.

În anii 1950, în toate domeniile majore din industrie se angajau muncitori. În anii 1990, un muncitor din trei a fost dat afară.

Tendința negativă numărul 3: Siguranța slujbelor ține deja de domeniul trecutului.

Un american mediu va avea pe parcursul vieții între 10 și 20 de slujbe diferite în 4 sau 5 domenii diferite.

Tendința negativă numărul 4: Slujbele temporare iau locul slujbelor permanente.

În 1995, o agenție în plină dezvoltare care oferea slujbe temporare, numită Manpower Services, a depășit firma General Motors în ceea ce privește numărul de angajați.

Ce înseamnă toate acestea? Înseamnă că lumea se îndreaptă spre o eră de schimbări inimaginabile, o eră ce face tranziția de la vechea economie a Erei Industriale către Noua Economie a Erei Informației.

Schimbarea: prieten sau dușman?

În decursul timpului, milioane de americani vor beneficia de asemenea transformări — cum ar fi progresele din domeniul științei și medicinei. Alte schimbări vor afecta milioane de americani care dețin slujbe tradiționale în producție, pe măsură ce concurența globală și automatizarea vor reduce drastic numărul locurilor de muncă.

Warren Bennis, un distins profesor de management de la Universitatea din Carolina de Sud, descrie în felul următor modul în care automatizarea și tehnologia vor transforma producția:

„Fabrica viitorului va avea doar doi angajați: un om și un cîine. Omul va avea rolul de a hrăni cîinele, iar cîinele îl va împiedica pe om să pună mîna pe utilaje."

Poate că această fabrică a viitorului a lui Bennis reprezintă o exagerare, însă ea pune cu siguranță punctul pe i: slujbele bune vor fi rare... viața va fi dură... pentru cei ce nu pot — sau nu vor — să-și schimbe modul de gîndire, de la ei ca angajat, la ei ca firmă.

Partea bună a automatizării

Să revenim la povestea lui Vickie cititoarea de contoare. La prima vedere, Vickie pare să treacă printr-o experiență foarte dificilă — încă o poveste tristă despre un om care-și pierde slujba din cauza progreselor din tehnologie.

Dar dacă priviți lucrurile cu mai multă atenție, nu e vorba numai de mii de cititori de contoare care-și pierd slujbele. Este vorba și despre mii de noi *oportunități* create prin instalarea cititoarelor automate.

Iată un scurt scenariu care ilustrează partea pozitivă a schimbărilor datorate tehnologiei. Dacă în toate orașele din

America ar fi instalate cititoare automate, vă dați seama ce-ar însemna asta?

Mii de oameni ar fi angajați pentru a fabrica aceste contoare... va fi nevoie de alte cîteva mii de oameni pentru a le instala... în fiecare oraș vor trebui cumpărate și instalate programele necesare pentru a converti valorile citite în facturi lunare... Producătorii programelor și ai cititoarelor automate vor trebui să angajeze specialiști în marketing pentru a proiecta ambalajele... agenți publicitari pentru a da sfoară-n țară... agenți de vînzări pentru a contacta clienții... și așa mai departe.

> „Fabrica viitorului va avea doar doi angajați: un om și un cîine. Omul va avea rolul de a hrăni cîinele, iar cîinele îl va împiedica pe om să pună mîna pe utilaje."
>
> WARREN BENNIS

Povestea lui Vickie cititoarea de contoare este un exemplu clasic despre ce se poate întîmpla cînd lumea trece de la vechea economie bazată pe capital și muncă manuală la noua economie bazată pe tehnologie și soluții creative.

E foarte păcat că angajata Vickie și-a pierdut slujba. Dar nu va fi minunat cînd Vickie libera întreprinzătoare se va angaja pentru a instala contoare automate în fiecare casă și la fiecare firmă din Kansas City?

Pierderea este un cîștig

Adevărul este că pierderea lui Vickie reprezintă de fapt un cîștig. Acesta este modul în care funcționează libera inițiativă, fie că vă place sau nu. Dar dacă sînteți ca mine, o să vă placă — poate chiar foarte mult — fiindcă alternativa la libera inițiativă nu este altceva decît comunismul!

Nimeni nu poate spune că o economie determinată de piață este Utopia. Fără nici o îndoială, multor americani le va fi greu să parcurgă tranziția de la Era Industrială la Era Informației. Dar nu putem da ceasul înapoi. A tînji după vremurile bune de altădată, cu slujbe de la nouă la cinci și creșteri anuale ale salariului, nu le va aduce înapoi. Pentru

majoritatea oamenilor, acele vremuri s-au dus pentru totdeauna.

„Ignorarea faptelor nu le face mai puțin reale."

ALDOUS HUXLEY

Două exemple uluitoare privind schimbarea

Pentru a ilustra cît de puternică este schimbarea în societatea de azi, să examinăm următoarele statistici sugestive: știți că în ziua de azi sînt mai mulți americani care construiesc calculatoare personale decît cei care construiesc automobile? Avînd în vedere faptul că automobilele au un avans de 75 de ani față de industria PC-urilor, este o statistică destul de grăitoare, nu credeți?

Iată și o alta: știați că tipărirea manualului Microsoft Windows 95 a necesitat cea mai mare comandă de hîrtie din istorie? Cu toate acestea, programul Windows era prezent pe piață de numai cinci ani! Faptul că un produs nou, de înaltă tehnologie, este în măsură să creeze o piață atît de largă în numai cîțiva ani este o dovadă de netăgăduit a vitezei cu care se vor schimba lucrurile în Era Informației.

Trecerea de la vechea la noua economie

Iată ce are de spus Nuala Beck, autorul cărții *Shifting Gears: Thriving in the New Economy (Schimbarea vitezelor: Prosperitatea în noua economie)*, despre tranziția de la vechea economie la noua economie:

„Noua economie a devenit efectivă în 1981. Atunci, din punct de vedere statistic, vechile industrii aflate la conducere au atins apogeul, iar noile industrii au cunoscut o dezvoltare superioară celor vechi.

În 1981, calculatorul personal IBM a ajuns pe birourile noastre. În birouri au apărut mașini de fax. Din 1981 încoace, ne-am implicat într-o masivă schimbare de paradigmă, care a afectat fiecare companie, fiecare ramură a industriei, fiecare persoană. Mulți oameni — inclusiv experții — așteaptă încă sosirea noii economii, bazate pe tehnologie. Dar aceasta este deja aici de peste un deceniu."

Nu putem ignora faptele

Am spus-o înainte și o voi spune din nou: *Ignorarea faptelor nu le face mai puțin reale.* Iar realitatea este că trăim într-o lume care se schimbă foarte rapid. Fie că ne place sau nu, sîntem aidoma celor două broaște din oala cu apă. NU avem nici un control asupra transformărilor exterioare din lume, cum este trecerea de la vechea economie la noua economie.

Dar sîntem în măsură să controlăm modul în care REACȚIONĂM la aceste schimbări exterioare. După mine, cheia este îmbunătățirea spectaculoasă a valorii pe piață a propriei „firme", pentru ca să putem profita de schimbare — și nu schimbarea să profite de noi!

Marele romancier ceh Franz Kafka a spus odată că: *„Într-o luptă dintre tine și lume, trebuie să pariezi pe lume."* Ei bine, lumea se schimbă. Vechile slujbe din industrie vor avea în curînd soarta dinozaurilor, în timp ce pretutindeni răsar noi oportunități în Era Informației. Ceea ce avem de făcut este să „pariem pe lume" și să ne schimbăm... în loc să încercăm să schimbăm lumea, luptînd împotriva ei!

Pentru ca lucrurile să meargă mai bine, trebuie să deveniți mai bun!

În restul acestui capitol nu vom mai discuta despre schimbările ce au loc în lume, ci despre cele ce trebuie să aibă loc în noi. Dacă doriți cu adevărat să vă bucurați de succes în anii ce vin, trebuie cu siguranță să schimbați cîteva lucruri în viața dvs.

După cum spune maestrul managementului Tom Peters: *„Schimbarea produce în viața noastră o ruptură... Dar asta n-are nici o importanță. Oricum trebuie să te schimbi. Trăim într-o eră în care singura cale de a supraviețui este să iubim schimbarea."*

Dacă dorința dvs. de a vă spori valoarea pe piață este sinceră, trebuie să deveniți mai bun! Iar acest lucru nu e

„Într-o luptă dintre tine și lume, trebuie să pariezi pe lume."

FRANZ KAFKA

posibil dacă nu faceți cîteva schimbări.

Iată de ce spun întotdeauna: *„Pentru ca lucrurile să meargă mai bine, trebuie să deveniți mai bun. Pentru ca lucrurile să se schimbe, trebuie să vă schimbați."*

În esență, asta este ceea ce-și doresc cei mai mulți dintre noi! Cu toții dorim să avem propria casă și o mașină frumoasă... cu toții dorim să fim liberi pentru a face ce vrem, atunci cînd vrem... cu toții dorim o sănătate bună pentru noi și pentru familiile noastre... cu toții dorim o educație bună pentru copiii noștri, pentru ca ei, la rîndul lor, să-și poată împlini visurile.

Dacă vă doriți aceste lucruri în viață, dar mergeți pe un drum care nu vă poartă într-acolo, trebuie să vă schimbați direcția sau abordarea, nu-i așa? După cum spunea celebrul conferențiar Jim Rohn: *„Dacă vreți ca următorii cinci ani să fie mai buni decît ultimii cinci, trebuie să faceți niște schimbări în viața dvs."*

Triumf și tragedie

Aș vrea să închei această secțiune cu o istorisire care ilustrează perfect ce li se poate întîmpla celor dornici să facă schimbări pozitive în viața lor... și celor care refuză schimbarea.

Povestea este despre doi frați pe nume Michael și Chris. Amîndoi s-au născut la începutul anilor 1960 și au trăit în cartierul negrilor din Richmond, California, chiar lîngă San Francisco.

Cei doi băieți învățau bine și la școală primeau numai note bune.

Dar cum proveneau dintr-o familie modestă, cu opt copii, banii nu erau niciodată suficienți, așa că deseori trebuiau să se descurce fără. De fapt, situația era atît de grea, încît cei doi băieți deseori rămîneau flămînzi.

Frați în ale fărădelegii

Așa că au ajuns să facă ceea ce fac mulți alți băieți cînd le e foame și n-au ce mînca — au început să fure. De la vîrsta de cinci ani pînă la absolvirea liceului, băieții au furat. Furau biscuiți din cuptoarele patiseriilor în toiul nopții... furau prăjituri de la băcănie... furau sandvișuri de la magazin.

Dacă ceva nu era bine păzit și merita furat, Michael și Chris ar fi găsit o metodă de a-l fura. Din cînd în cînd, furau chiar și bani de la părinți. Dar în cele mai multe cazuri, furau pentru a-și potoli foamea.

Cînd a sosit vremea să meargă la liceu, s-au dus în partea cealaltă a orașului, la liceul Kennedy. La liceu s-a întîmplat ceva ce l-a determinat pe Chris să-și schimbe comportarea. La sfîrșitul primului an de liceu, Chris a promovat cu nota 10 la trei materii, dar a căzut la altele trei — și era prima dată cînd i se întîmpla așa ceva!

A ales succesul în locul eșecului

Cum la liceul Kennedy erau permise doar trei restanțe patru ani, la o nouă restanță Chris urma să fie exmatriculat. Acesta a fost momentul cînd a hotărît să se schimbe. Cu ani mai tîrziu, Chris își amintește acel moment decisiv din viața sa:

„La începutul verii, stăteam în curte și mă gîndeam că-mi las norocul să se scurgă printre degete. Încă o restanță și aș fi fost exmatriculat, obligat să bîntui prin cartier în speranța să mă descurc cu ajutoare sociale sau să intru în armată.

Pe vremea aceea nu știam că fratele meu Rusty va ajunge la închisoare... sau că fratele meu Harold va muri fără să fi văzut mare lucru din lumea asta. Și cu siguranță nu știam ce se va întîmpla cu Michael. Știam doar că vreau să scap de toate acestea. Voiam să văd San Francisco în fiecare zi, să port propriile mele haine, să-mi conduc propria mașină și să fiu tot ce mi-aș fi putut dori, nu un simplu negru, nu un anonim din apartamentele

Richmond-ului. Voiam să fiu liber. Voiam să fiu tot ce-și poate dori un om."

Decizia lui Chris de a-și schimba modul de viață nu a fost deloc ușoară. A suportat foarte multe din partea prietenilor pentru faptul că a decis să fie un elev eminent mai degrabă decît să se căznească pentru a absolvi clasa. Dar hotărîrea sa de a se schimba l-a ajutat să urmeze o direcție total diferită față de fratele său Michael, care rezista cu încăpățînare schimbării.

Chris a absolvit liceul... apoi facultatea de drept. Timp de 15 ani a lucrat ca adjunct al procurorului districtual în Los Angeles, California, unde a avut de-a face cu criminali, vînzători de droguri, gangsteri și polițiști corupți. Astăzi, Chris este cunoscut sub numele de Christopher — mai exact, Christopher Darden, unul dintre principalii procurori în procesul secolului, procesul O. J. Simpson!

Soarta fratelui mai mare

Ce s-a întîmplat cu Michael, fratele lui Christopher? După liceu, Michael a fost luat în armată, iar la scurt timp după eliberare a revenit în orașul natal. În Richmond, Michael a continuat să aibă aceeași comportare antisocială — vagabondînd, furînd pentru a se întreține și ajungînd chiar să se drogheze. Pe 29 noiembrie 1995, Michael a murit la numai 42 de ani... de SIDA!

Alegerea este numai a dumneavoastră

Această poveste a tragediei și a triumfului ne reamintește că, în esență, ceea ce sîntem și ceea ce devenim depinde numai de alegerile pe care le facem.

Putem alege calea către triumf... sau către tragedie. Indiferent dacă luăm decizia de a ne schimba la 14 ani, ca Christopher Darden... sau la 64 de ani, cum a fost cazul colonelului Sanders... aceste alegeri ne pot spori uluitor valoarea în tot ce întreprindem.

Iată ce înseamnă: „schimbați-vă... sau veți fi schimbat"! Christopher Darden s-a schimbat. S-a transformat dintr-un răufăcător într-un jurist care îi judeca pe răufăcători.

S-a transformat dintr-un elev mediocru într-un student eminent, care și-a asumat responsabilitatea pentru notele și educația sa.

S-a transformat dintr-un adolescent deziluzionat și fără stimă de sine într-un tînăr optimist, hotărît să-și transforme visurile în realitate.

Pe de altă parte, fratele său Michael a fost schimbat. A căzut victimă schimbării cauzate de sărăcie... de codul străzilor... de droguri... și, în final, de o boală necruțătoare.

Luați decizia potrivită

Christopher Darden a luat decizia potrivită. A făcut schimbările necesare pentru a-și împlini visurile.

Fratele său Michael a ales însă calea cea simplă... sau ceea ce el a crezut că este calea cea simplă. A continuat să se învîrtă în același cerc de ratați... a continuat să practice aceleași obiceiuri distructive. Iar soarta celor doi a fost urmarea firească a schimbărilor pe care le-au făcut... sau nu le-au făcut: Christopher a ales să devină un procuror de succes, iar Michael a ales să devină încă un om pierdut al străzii.

Trebuie să plătim oricum

Adevărul este că oricum avem un preț de plătit. Iar prețul pe care l-a plătit Michael pentru refuzul de a se schimba a fost mult mai mare decît prețul pe care l-a plătit Christopher pentru schimbare.

Aș vrea să cred că Michael nu a murit în zadar. Aș vrea să cred că atunci cînd vor auzi povestea sa, unii oameni vor înțelege în sfîrșit importanța crucială a unor schimbări pozitive și constructive în viața lor.

În esență, aveți de făcut o alegere.

Puteți alege să deveniți ca Michael.

Sau puteți alege să deveniți precum Christopher.

Puteți continua să faceți lucrurile care vă conduc la frustrare și nefericire.

Sau puteți face schimbările care vă vor ajuta să profitați de tot ce e mai bun în viață.

Nu alegeți să deveniți ca atîția oameni care *ar fi putut deveni multimilionari...* care *ar fi putut fi fericiți..* care *s-ar fi putut bucura de o sănătate mai bună...* care *ar fi putut face o donație...* dar n-au făcut-o.

Începeți chiar de ASTĂZI să faceți schimbările necesare... pentru ca MÎINE să deveniți cel ce doriți să fiți!

partea a treia

Concluzie

Alegerea, nu șansa, îți determină destinul

Toate greșelile pe care le-am făcut vreodată s-au produs atunci cînd am vrut să spun „nu", dar în loc de asta am spus „da".

MOSS HART
autor dramatic și umorist

Ceea ce se află în urma noastră și ceea ce se află înainte nu înseamnă nimic în comparație cu ceea ce se află în noi.

RALPH WALDO EMERSON

R. J. Wrigley, fondatorul și președintele companiei Wrigley Chewing Gum, a fost unul dintre primii oameni de afaceri care au profitat din plin de avantajele reclamei.

În timp ce concurenții săi cheltuiau mii de dolari pe publicitate, Wrigley cheltuia milioane. În anii 1940, foarte greu găseai un ziar sau un panou publicitar care să nu conțină o reclamă pentru Wrigley Chewing Gum.

În cursul unui zbor comercial către o întrunire importantă a consiliului de administrație, un pasager îl întrerupse pe Wrigley, care se pregătea pentru ședință, și îl întrebă: *„Domnule Wrigley, ați putea să-mi răspundeți la o întrebare care mă frămîntă de multă vreme: de ce continuați să faceți atîta reclamă gumei dvs. de mestecat, cînd compania dvs. vinde deja mai multă gumă decît toți concurenții la un loc?"*

Wrigley își ridică ochii de pe documentele pe care le studia, îi aruncă o privire severă omului cu pricina și răspunse: *„Continui să fac reclamă din același motiv pentru care pilotul acestui avion a continuat să țină motorul în funcțiune după ce am decolat."*

Sînteți pilotul propriului dumneavoastră destin

Acordați cîteva momente de gîndire răspunsului său, căci principiul este același, indiferent dacă e vorba despre publicitate, pilotarea unui avion sau dezvoltarea personală.

Dacă vreți să ajungeți la destinație, trebuie să țineți motorul în funcțiune.

Obiectivul meu în timpul pe care l-am petrecut împreună a fost să vă ofer combustibilul datorită căruia motoarele firmei dvs. vor funcționa lin și eficient.

Va fi nevoie să reumpleți rezervorul între două zboruri... va trebui să vă ocupați de întreținere... și poate că uneori vor fi necesare reparații capitale. Dar nu uitați nicicînd că sînteți pilotul propriului destin. Iar decizia de a ține motoarele în funcțiune sau de a rămîne la sol este numai și numai a dvs.

Gîndiți-vă cum ar fi să vă afirmați sub propria firmă

Am discutat despre multe lucruri în această carte, așa că haideți să trecem în revistă principalele teme și mesajele cheie prezentate pînă acum.

În primul și-n primul rînd, permiteți-mi să vă reamintesc că tema fundamentală a programului „Afirmă-te sub propria firmă" este de *a înțelege importanța* extinderii paradigmei personale astfel încît să-l descoperiți pe „președintele de companie" din dvs. Pe scurt, nu uitați că sînteți fondatorul, președintele și singurul acționar al propriei dvs. „firme"!

Modelul „Afirmă-te sub propria firmă!" se bazează pe faptul că principiile folosite de marile companii pentru a-și spori valoarea pe piață și a genera milioane de dolari profit pot fi aplicate și în viața oamenilor obișnuiți — oameni ca mine și ca dvs. — pentru ca aceștia să-și sporească propria valoare.

În loc să ne limităm posibilitățile prin gîndirea tradițională, mărginită pe care ne-am însușit-o de la cei din jur — „Eu sînt angajata Ema" sau „Eu sînt Henry, soț și tată" — TREBUIE să ne extindem perspectivele pentru a gîndi și acționa ca o companie de succes. Așadar, gîndiți-vă cum ar fi să vă afirmați sub propria firmă.

Investiți în talentele dumneavoastră ascunse

Să vă pun o întrebare: ați dori să investiți într-o companie care deține milioane de dolari în bunuri neutilizate, stocate în pivnițe uriașe? Sigur că nu! Ați vrea ca această companie să pună la muncă bunurile nefolosite pentru a-și spori cîștigurile, nu-i așa? Dacă banii ar zăcea într-un colț și s-ar acoperi de praf, e ca și cum n-ar exista, pentru că sensul lor este de a fi folosiți.

Același lucru e valabil și pentru firma dvs. Dacă dețineți talente și aptitudini pe care nu le utilizați, e ca și cum ați depozita bani într-un seif, ați încuia ușa și apoi ați uita unde ați pus cheia.

După părerea mea, o persoană lipsită de talent este superioară uneia care-și risipește talentul, fiindcă aceasta din urmă abuzează de darurile sale!

Talentele și aptitudinile nefolosite nu vă pot ajuta să progresați.

Talentele și aptitudinile nefolosite nu vă pot spori valoarea.

Singurul lucru pe care-l pot face este să trezească în dvs. un sentiment copleșitor de vinovăție.

Gîndurile și acțiunile care ne impun limitări sînt cei doi dușmani ai potențialului nostru. După cum a spus odată un înțelept: *„Oamenii împrejmuiți cu garduri devin niște oi."* Ei bine, același lucru li se întîmplă atît oamenilor cărora li se impun limite din afară — cum s-a întîmplat în sistemele comuniste —, cît și oamenilor care se limitează singuri. În ambele situații, cei care sînt limitați ajung niște oi docile în loc să devină persoane fericite, împlinite, prospere, așa cum ne-a gîndit Dumnezeu.

Eu privesc lucrurile în felul următor: dacă Dumnezeu ar fi vrut să ne aplecăm capetele și să privim în pămînt, ne-ar fi făcut oi. Dar Dumnezeu ne-a făcut să stăm drept, ca să ne înălțăm aspirațiile către ceruri și să privim la stele! Ne putem depăși limitele dacă înțelegem, aplicăm și trăim cele zece principii ale afirmării sub propria firmă.

Din nou despre inteligența emoțională

În introducere am vorbit despre conceptul de inteligență emoțională — EQ — comparativ cu inteligența intelectuală — IQ. Am învățat două lucruri importante despre EQ, care merită repetate. Unu: pînă la 80% din succesele noastre se datorează inteligenței emoționale, nu celei intelectuale; și doi, spre deosebire de IQ, care este în mare parte stabilit de la naștere, ne putem îmbunătăți coeficientul de EQ în practic fiecare moment al vieții noastre. Aceasta înseamnă că oamenii obișnuiți, ca mine și ca dvs., pot duce o viață deasupra mediei dacă sînt dispuși să-și asume responsabilitatea pentru progresul personal.

Sporirea valorii pe piață

Am discutat, de asemenea, despre conceptul de valoare și despre modul în care valoarea propriei firme poate fi îmbunătățită spectaculos. Valoarea pe piață a persoanelor cu un minimum de aptitudini și o experiență minimă este — ați ghicit — salariul minim. Dar cei care pornesc de la salariul minim își pot spori cîștigurile în mod nebănuit printr-o îmbunătățire spectaculoasă a valorii personale.

Un studiu de caz privind creșterea valorii

O femeie de afaceri cu mult succes, pe nume Cheri Dohse, a scris un articol pentru *USA Today* care ilustrează perfect conceptul de „valoare adăugată". În 1981, Dohse era o mamă singură care cîștiga 2,9 dolari pe oră lucrînd pe post de casieră cu jumătate de normă la Cousins Submarine Shop.

„Oamenii împrejmuiți cu garduri devin niște oi."

ANONIM

După cîteva luni, a obținut o mărire de salariu. În următorii 15 ani, a deținut aproape toate posturile disponibile la Cousins. Deoarece muncea din greu, avea o atitudine extraordinară și era dispusă să învețe, conducerea magazinului Cousins a încurajat-o pe Dohse să participe la programul de instruire a managerilor.

A început să ocupe funcții din ce în ce mai înalte, pînă cînd a ajuns responsabil de district pentru opt magazine Cousins din Milwaukee, avînd sub supraveghere 300 de angajați. În ziua de azi, una dintre îndatoririle sale este instruirea viitorilor manageri de la Cousins, ajutîndu-i să treacă de la o slujbă prost plătită la o carieră profitabilă, aidoma ei. Scopul său este ca într-o zi să dețină propria franciză Cousins.

Asemenea lucruri se întîmplă în SUA de mii și mii de ori pe zi. Există o mulțime de oameni motivați care, prin încercări și erori, reușesc să afle cum să-și sporească spectaculos valoarea pe piață. Prin programul „Afirmă-te sub propria firmă!" am încercat să le ofer oamenilor un început promițător, ajutîndu-i să înțeleagă principiile pe care le folosesc cei aidoma lui Cheri Dohse pentru a-și spori valoarea.

Recapitularea celor zece principii

Să trecem rapid în revistă cele zece principii:

Principiul nr. 1: *Asumați-vă responsabilitatea* ne încurajează să preluăm controlul asupra vieții noastre, asumîndu-ne responsabilitatea pentru acțiunile noastre, pentru fericirea noastră, pentru succesele, sănătatea și situația noastră financiară.

Principiul nr. 2: *Îndrăzniți să visați!* ne reamintește că visurile sînt planurile pentru viitoarele noastre succese și că oamenii care obțin cel mai mare succes sînt întotdeauna și cei mai mari visători.

Principiul nr. 3: *Puterea credinței* ne arată cît este de important să înlocuim gîndirea de tipul NU POT — ceea ce eu numesc gîndire negativă — cu gîndirea de tipul POT SĂ FAC.

Principiul nr. 4: *Curajul de a trece la acțiune* ne reamintește că acțiunile mărunte, realizate în mod consecvent, pot duce la rezultate extraordinare și că zilnic avem nevoie de curaj și disciplină pentru a înfrunta principalii doi dușmani ai acțiunii — amînarea și scuzele.

Principiul nr. 5: *Atitudinea este totul* confirmă următoarea observație a lui W. Clement Stone: „Între oameni există diferențe mărunte — dar aceste diferențe mici produc o diferență mare. Mica diferență este atitudinea. Marea diferență constă în faptul dacă aceasta e pozitivă sau negativă."

Principiul nr. 6: *Formați-vă obiceiuri productive* subliniază importanța faptului de a alege obiceiuri productive, care ne pot îmbunătăți viața, în locul obiceiurilor neproductive, care ne conduc către eșec.

Principiul nr. 7: *Controlați-vă emoțiile* ne atrage atenția că trebuie să fim conștienți de ceea ce simțim și ne reamintește că trebuie să ne controlăm emoțiile — căci altfel ne vor controla ele pe noi!

Principiul nr. 8: *Pregătiți-vă pentru succes* scoate în evidență importanța faptului de a dobîndi cunoștințe utile și de a ne rafina aptitudinile participînd la seminarii, citind cărți, ascultînd casete și asociindu-ne cu oameni de succes.

Principiul nr. 9: *Creați echilibru în viața dvs.* ne transmite mesajul că pentru a deveni ființe umane complete trebuie să creăm un echilibru între cele mai importante cinci lucruri din viața noastră — credința, familia, sănătatea, prietenii și situația financiară.

Principiul nr. 10: *Schimbați-vă — sau veți fi schimbat* ne spune că schimbarea trebuie să funcționeze în avantajul nostru, nu împotriva noastră și că trebuie să ne schimbăm și să progresăm în mod conștient dacă dorim cu adevărat să obținem o creștere spectaculoasă a valorii noastre pe piață.

Iată-le. Acestea sînt cele zece principii care vă ajută să sporiți în mod miraculos valoarea propriei firme.

Pe parcursul cărții am căutat să scot în evidență puterea fiecăruia dintre aceste zece principii de a transforma în profunzime viața oamenilor obișnuiți. Am folosit nenumărate exemple de oameni de succes a căror viață s-a schimbat radical prin aplicarea unuia sau a mai multora dintre aceste principii.

O poveste tristă, dar adevărată despre valoarea subestimată

Acum aș vrea să vă spun o cu totul altfel de poveste — o poveste tristă despre ce se poate întîmpla cînd oamenii SUBESTIMEAZĂ valoarea pe piață a talentelor, ideilor și creativității lor.

Povestea se referă la doi băieți din Cleveland, prieteni din copilărie, pe nume Jerry Siegel și Joe Shuster.

Jerry era un elev de liceu stîngaci, care își petrecea cea mai mare parte a timpului pierdut în visare. La fel ca majoritatea băieților de liceu, Jerry era atras de mai multe fete frumoase. Din păcate, sentimentul nu era reciproc. De fapt, ele nu-l onorau nici măcar cu o privire.

După propriile sale cuvinte, *„eram atras de acele fete care nici măcar nu știau că exist... sau nu le păsa."* Din cauza respingerii resimțite, imaginația lui Jerry a întrecut măsura! A început să-și imagineze ce ar crede despre el cele mai drăguțe fete din școală dacă ar avea ceva special... cum ar fi puteri supraumane sau capacitatea de a zbura.

Jerry și-a împărtășit visurile celui mai bun prieten al său, Joe Shuster, care trăia același sentiment de respingere. Joe nu avea talentul lui Jerry de a spune povestiri, în schimb era un artist excepțional. Era capabil să transpună în desen orice, cu un realism extraordinar.

Cei doi tineri marginalizați au început să petreacă nenumărate ore împreună. Jerry imagina povești fantastice, iar Joe le ilustra prin desenele sale pline de viață.

Super-eroul dă lovitura

Cei doi prieteni au rămas în relații strînse după absolvirea liceului. Jerry a continuat să scrie, Joe să deseneze și în curînd a început să se contureze un *alter ego* fictiv al celor doi tineri.

Personajul poseda puteri supraumane. Siegel l-a imaginat ca fiind născut pe planeta Krypton, condamnată la dispariție, ajuns încă de copil pe o navă spațială, descoperit și crescut de un cuplu în vîrstă, fără copii, undeva în vestul

mijlociu. Cînd s-a făcut mare, băiatul și-a ascuns puterile față de ceilalți, lucrînd ca un inofensiv reporter de ziar.

Joe a schițat personajul pe măsură ce Jerry așternea în scris aventurile sale. L-a imaginat într-un costum albastru intens, mulat pe corp, cu o pelerină roșie strălucitoare. Pe costum era desenată o semilună cu un S mare, de la numele personajului — SUPERMAN.

Deasupra lumii întregi

Jerry și Joe deveneau pe zi ce trece tot mai entuziasmați de creația lor. Cînd aveau cu puțin peste douăzeci de ani, au încercat să vîndă editurilor istoria desenată a lui Superman, însă nu s-au ales decît cu un maldăr de scrisori de refuz.

În martie 1938, poveștile lui Superman au aterizat pe biroul unui editor de la DC Comics, care a fost atît de impresionat, încît a cumpărat pe loc drepturile exclusive asupra personajului Superman, apoi le-a oferit celor doi tineri posturi la compania sa.

În primăvara anului 1938, Jerry și Joe erau deasupra lumii întregi! Doi camarazi din școală, de numai 23 de ani, angajați ai principalului editor de benzi desenate. Era un vis devenit realitate!

O poveste extraordinară, dar cu un final trist

„Cea mai minunată surpriză în viață este de a-ți da seama brusc de propria valoare."

MAXWELL MALTZ

N-ar fi grozav dacă această istorie s-ar încheia aici, în mod fericit, cu doi băieți talentați care încep cu pasiune o carieră profitabilă, plină de succes?

Din nefericire, aceasta este o poveste despre ce se poate întîmpla cînd oamenii nu înțeleg pe deplin semnificația valorii lor sau modul cum o pot îmbunătăți. Este o poveste despre ce se poate întîmpla cînd oamenii își subestimează valoarea pe piață. Restul istoriei este sfîșietor.

După cum știm cu toții, personajul Superman a cunoscut un succes uriaș în rîndul publicului american. Încă de la început, Superman a generat profituri extraordinare din vînzările de benzi desenate, vînzări de licență, seriale de televiziune, filme artistice și așa mai departe. Numai primul film cu Superman a generat un profit de peste 100 de milioane de dolari. Suma totală încasată de pe urma personajului Superman de la conceperea sa în 1938 trebuie să fie de ordinul miliardelor de dolari.

Așadar, cît din acest profit credeți că au primit Jerry și Joe? Răspunsul vă va lăsa fără grai. Sînteți pregătit?

130 de dolari. Asta-i tot. *O sută treizeci de dolari!*

Au vîndut drepturile de autor asupra personajului Superman, care valora miliarde, pentru numai 130 de dolari. Adică 65 de dolari pentru fiecare! Dureros, nu-i așa? Ce pierdere!

Din rău în mai rău

Și dacă asta nu vi se pare destul de rău, cînd personajul a provocat atîta senzație, Jerry și Joe au cerut companiei DC Comics o cotă-parte din profit. Știți care a fost răspunsul? Au fost concediați! Nu numai că l-au pierdut pe Superman. Și-au pierdut și slujba!

După o serie de procese fără succes în vederea recuperării drepturilor de proprietate asupra creației lor, cei doi și-au trăit restul vieții într-o stare vecină cu sărăcia. Jerry a lucrat ca dactilograf în Los Angeles, iar Joe a fost curier în Manhattan.

În 1978, după ce primul film cu Superman a cunoscut un extraordinar succes de casă, DC Comics a cedat presiunilor publicului și le-a oferit cîte o rentă viageră de cîte 20 000 de dolari pe an. În ultimii ani de viață, cei doi prieteni din copilărie au trăit în Los Angeles, la cîteva blocuri distanță. Joe a murit falit și singur în 1992. Jerry a murit aproape fără nici un ban, doar patru ani mai tîrziu.

Credeți că Jerry și Joe și-ar fi vîndut drepturile asupra personajului Superman pentru numai 130 de dolari dacă ar fi înțeles pe deplin conceptul „Afirmă-te sub propria

firmă!"... dacă l-ar fi descoperit pe „președintele de companie" din ei înșiși... și dacă ar fi înțeles cele zece principii care le-ar fi permis să-și sporească spectaculos valoarea pe piață? Nici vorbă!

Ignoranța i-a costat o avere

Joe și Jerry au fost exploatați de niște oameni de afaceri pricepuți pentru că acești prieteni de o viață pur și simplu n-au știut mai mult. Ignoranța i-a costat o avere! Gîndiți-vă numai — dacă ar fi știut ce știm acum dvs. și cu mine, viața lor ar fi luat o cu totul altă direcție.

Povestea lui Jerry și Joe mă întristează pentru că cei doi tineri naivi au rămas lefteri fiindcă *n-au înțeles cum să-și sporească valoarea pe piață!*

Un alt motiv de întristare este faptul că milioane de oameni sînt exploatați pentru că, la rîndul lor, nu-și folosesc darurile pe deplin, își subestimează valoarea pe piață și se vînd întotdeauna la un preț prea mic.

Nu deveniți alți Joe și Jerry

Maxwell Maltz, renumit chirurg și autorul unor cărți de succes, a făcut odată următoarea remarcă: *„Cea mai minunată surpriză în viață este de a-ți da seama brusc de propria valoare."*

Prieteni, dorința mea sinceră este ca aceste zece principii prezentate în carte să vă ofere informațiile, înțelepciunea și înțelegerea de a vă *recunoaște propria valoare!* Deoarece Joe și Jerry n-au reușit să-și recunoască propria valoare, au pierdut aproape 60 de ani din viață încercînd să recupereze ceea ce era al lor de drept — DACĂ L-AR FI RECUNOSCUT!

Viața este ca o bicicletă cu zece viteze

Un umorist a remarcat odată că *„Viața este ca o bicicletă cu zece viteze. Cei mai mulți dintre noi avem viteze pe care nu le folosim niciodată."* Pentru a constata veridicitatea acestei

afirmații, e suficient să aruncați o privire în jurul dvs.

De exemplu, cu toții cunoaștem prieteni din copilărie care au fost binecuvîntați cu mari talente atletice... dar au renunțat la a-și folosi darurile cu care i-a înzestrat Dumnezeu, transformîndu-se de bunăvoie în niște „legume" suprapondерale.

> „Viața este ca o bicicletă cu zece viteze. Cei mai mulți dintre noi avem viteze pe care nu le folosim niciodată."
>
> ANONIM

Am avut cu toții prieteni care în tinerețe erau plini de pasiune și spirit de aventură... dar au ales să devină din ce în ce mai ursuzi și morocănoși pe măsură ce îmbătrîneau.

Cu toții cunoaștem „copii minune" din liceu și de la facultate care erau întotdeauna în fruntea clasei la proiecte și strîngeri de fonduri... dar ca adulți și-au schimbat spiritul de inițiativă contra unei slujbe „sigure" pe care o urăsc.

Credeți că acești oameni își folosesc toate cele zece viteze? Sau sînteți de părere că s-au blocat pe viteza întîi fiindcă le e mai ușor să apese pe pedale? Desigur, e mai ușor să pedalezi în viteza întîi, dar e la fel de ușor să te împotmolești astfel într-un șanț!

„Dacă aș putea să-mi iau viața de la început..."

Erma Bombeck, faimoasă umoristă și editorialistă, a scris odată un articol foarte serios, cu puțin înainte de a muri de o afecțiune rară a rinichilor. În articol vorbea despre ce anume ar schimba în viața sa dacă ar putea s-o ia de la început. Ne oferea o lungă listă de lucruri mărunte, de fiecare zi, pe care le-ar face altfel, iar din final răzbătea o sinceritate atît de dezarmantă, încît aproape că mi-au dat lacrimile citindu-l. Iată ce spunea Erma că ar face altfel dacă ar putea s-o ia de la capăt:

> „Privește în interiorul tău. Ești mai mult decît ai devenit."
>
> DIN „REGELE LEU"

„Ar fi mai mulți «Te iubesc»... mai mulți «Îmi pare rău»... mai mulți „Te ascult"... Dar în primul rînd, dacă aș putea să-mi iau viața de la început, aș trăi din plin fiecare clipă, aș privi-o și aș vedea-o cu adevărat, aș încerca-o, aș trăi-o, aș epuiza-o și n-aș da înapoi nici un minut pînă ce n-a mai rămas nimic din el."

Din nefericire, Ermei Bombeck nu i se va oferi o nouă viață. Dar Erma Bombeck ne oferă, dvs. și mie, „o nouă viață" în adevăratul sens al cuvîntului, deoarece ne reamintește că ni s-a dat libertatea de a alege și, în realitate, putem ALEGE să ne trăim viața în felul descris de ea cu atîta elocvență — *începînd chiar din acest moment!*

Scopul programului „Afirmă-te sub propria firmă!"

În esență, programul „Afirmă-te sub propria firmă!" și-a propus să vă ofere informații ce vă permit să dobîndiți în viață lucrurile pe care le meritați. Dacă înțelegeți principiile discutate și le puneți în aplicare, am convingerea că viața dvs. va deveni mai bună decît în visurile cele mai îndrăznețe.

Priviți în interiorul dumneavoastră

Aș vrea să închei această carte povestindu-vă un episod din filmul preferat al familiei mele, un film Disney de desene animate — *Regele Leu* (*The Lion King*). Scena următoare ilustrează perfect nu numai scopul programului „Afirmă-te sub propria firmă!", ci și motivul pentru care trebuie să-l puneți în aplicare, începînd chiar din acest moment!

„Nu avem nevoie de mai multă forță, mai multe aptitudini sau împrejurări mai favorabile. Tot ce avem de făcut este să folosim ceea ce avem deja."

BASIL S. WALSH

Către sfîrșitul filmului, tînărul rege leu Simba trăiește în exil și se străduiește să scape de responsabilitățile sale de adult, cufundîndu-se într-o viață de plăceri fără sens.

În cele din urmă, Simba este forțat să se maturizeze și să privească realitatea în față atunci cînd se confruntă cu o viziune a bătrînului său tată, regele Mufasa. În această viziune, regele Mufasa îl provoacă pe singurul său fiu să-și ocupe locul de drept ca rege al ținutului Pridelands (Țara Mîndră), cu următoarele cuvinte:

„Simba, ai uitat cine ești. Privește în interiorul tău. Ești mai mult decît ai devenit."

Ești mai mult decît ai devenit!

Ce afirmație extraordinară! Eu cred că acest mesaj se adresează mai curînd adulților decît copiilor. Cînd mă uit în jurul meu și văd atîtea talente umane necultivate sau folosite insuficient, pur și simplu mi se rupe inima!

Nu știu cum sînteți dvs., dar eu cred că nu există ceva mai rău pe lume decît să îmbătrînești și să te legeni într-un balansoar, regretînd faptul că nu ți-ai trăit viața la întregul tău potențial.

Ce credeți? Puteți să vă uitați în oglindă și să vă spuneți cu sinceritate că trăiți la întregul dvs. potențial? Sau îl țineți ascuns și nu vă afirmați pe măsura capacităților dvs.?

Din nefericire, prea mulți dintre noi *„au uitat cine sînt"* și prea mulți sînt *„mai mult decît ce au devenit"*.

Nu vă risipiți viața!

Lucrul despre care vorbesc acum nu este o idee isteață dintr-un film de desene animate. Este real. Este serios! Trebuie să înțelegeți că viața nu este o repetiție generală!

E timpul să înceapă spectacolul!

Sînteți în direct... trăiți!

Aveți o singură șansă... așa că nu vă risipiți viața jucîndu-vă rolul fără pasiune. Vă rog, nu vă îngrădiți viața!

La fel cum regele Mufasa l-a ajutat pe fiul său Simba să privească în interiorul său pentru a-și lua locul de drept ca rege al ținutului Pridelands, sper sincer că în timpul pe care l-am petrecut împreună am reușit să vă ajut să priviți în interiorul dvs., cu mintea deschisă, și să vă lărgiți perspectiva asupra propriei persoane și a locului dvs. în această lume.

Descoperiți-vă întregul potențial

Vă provoc să priviți în interiorul dvs. și să descoperiți, o dată pentru totdeauna, ceea ce puteți deveni.

Am convingerea că atunci cînd vă veți descoperi adevărata valoare, veți deveni nu numai ce v-ați propus să deveniți, ci chiar *mai mult decît ați visat vreodată!*

Cuprins

PARTEA ÎNTÎI

Introducere: Gîndiți-vă cum ar fi să vă afirmați sub propria firmă / 7

PARTEA A DOUA

10 principii simple pentru a vă spori spectaculos valoarea pe piață / 25

PRINCIPIUL 1
Asumați-vă responsabilitatea / 27

PRINCIPIUL 2
Îndrăzniți să visați / 42

PRINCIPIUL 3
Puterea credinței / 58

PRINCIPIUL 4
Curajul de a trece la acțiune / 72

PRINCIPIUL 5
Atitudinea este totul / 87

PRINCIPIUL 6
Formați-vă obiceiuri productive / 100

PRINCIPIUL 7
Controlați-vă emoțiile / 115

PRINCIPIUL 8
Pregătiți-vă pentru succes / 131

PRINCIPIUL 9
Creați echilibru în viața dvs. / 148

PRINCIPIUL 10
Schimbați-vă — sau veți fi schimbat / 166

PARTEA A TREIA

Concluzie: Alegerea, nu șansa, îți determină destinul / 181

Editor: GR. ARSENE

CURTEA VECHE PUBLISHING
str. arh. Ion Mincu 11, București
tel./fax: (01)222.57.26, (01)222.47.65
internet: www.curteaveche.ro
e-mail: arsene@rnc.ro

Talon de comandă

Curtea Veche vă oferă prin acest talon cărți cu reducere de 15% și taxe poștale gratuite. Completați căsuța corespunzătoare titlului pe care doriți să-l comandați cu numărul de exemplare dorite, indicați apoi datele dumneavoastră și trimiteți talonul pe adresa editurii. Plata se face ramburs în momentul primirii coletului.

Editura își rezervă dreptul de a modifica prețurile cărților.

	AUTOR	TITLU	PREȚ (redus)
☐	Dale Carnegie	Secretele succesului	55.000
☐	Napoleon Hill	De la idee la bani	55.000
☐	David J. Schwartz	Puterea magică a gîndului	55.000
☐	John Chaffee	O călăuză sigură	55.000
☐	Walter Anderson	Curs practic de încredere	55.000
☐	David Reuben	Tot ce ai vrut să știi despre sex* * Dar ți-a fost teamă să întrebi™	55.000
☐	Maxwell Maltz	Psihocibernetica	55.000
☐	Norman Vincent Peale	Forța gîndirii pozitive	55.000
☐	Steven K. Scott	Pași simpli către vise imposibile	55.000
☐	Les Giblin	Arta dezvoltării relațiilor interumane	55.000
☐	Henriette Anne Klauser	Notează și acționează	55.000
☐	William Glasser	Cum să alegem fericirea	55.000
☐	Zig Ziglar	Putem crește copii buni într-o lume negativă!	55.000
☐	Dale Carnegie	Lasă grijile, începe să trăiești	55.000
☐	Alan Loy McGinnis	Importanța prieteniei	55.000
☐	Gary Chapman	Cele cinci limbaje ale iubirii	55.000
☐	Zig Ziglar	Dincolo de vîrf	55.000
☐	Dale Carnegie	Cum să vorbim în public	55.000
☐	Robert T. Kiyosaki	Tată bogat, tată sărac	55.000
☐	Glenn Van Ekeren	Drumuri spre fericire	55.000
☐	Spencer Johnson	Cine mi-a luat Cașcavalul?	55.000
☐	Allan Pease	Întrebările sînt, de fapt, răspunsuri	55.000
☐	Og Mandino	Al doisprezecelea Înger	55.000
☐	Og Mandino	Cel mai vestit vînzător din lume	55.000
☐	Norman Vincent Peale	Spune „pot" și vei putea	55.000
☐	Anthony Robbins	Pași uriași	55.000
☐	F. Lelord, Ch. André	Cum să ne purtăm cu personalitățile dificile	55.000
☐	Ross Campbell, Gary Chapman	Cele cinci limbaje de iubire ale copiilor	55.000
☐	Zig Ziglar	Secretul căsniciei fericite	55.000